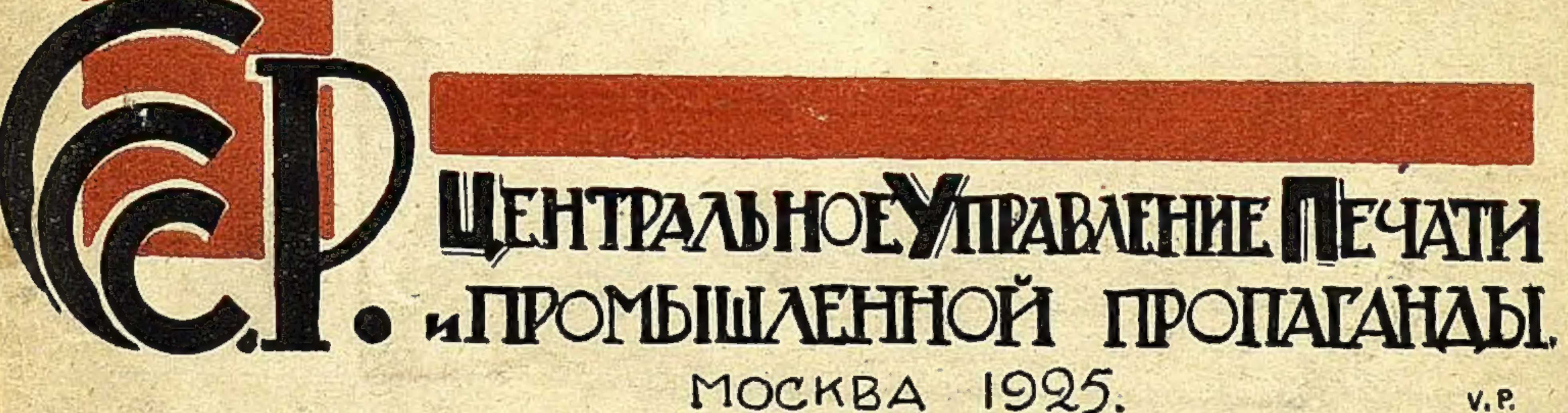
W 392/354
Вип IX

К. Х. ДАНИШЕВСКИЙ

СЕРИЯ
ХОЗЯЙСТВО СССР

ЛЕСНОЙ ЭКСПОРТ СССР.

ВЫПУСК
IX

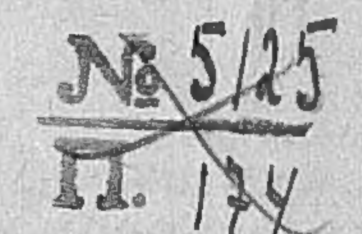


ЦЕНТРАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕЧАТИ
и ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОПАГАНДЫ.
МОСКВА 1925.

НАУЧНО-ПОПУЛЯРНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БИБЛИОТЕКА.

Выпуск IX.

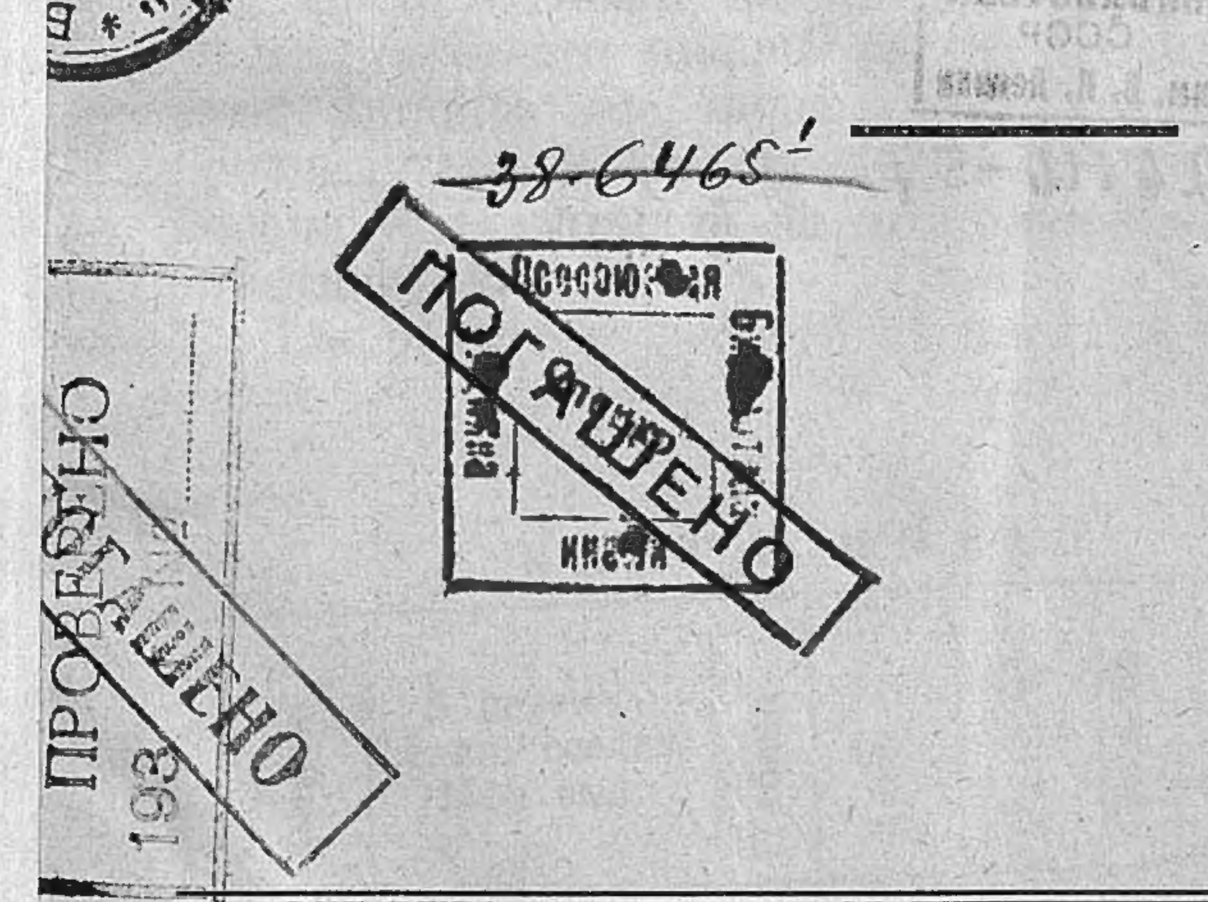
Серия
„Хозяйство СССР“.



К. Х. Данишевский.

ЛЕСНОЙ ЭКСПОРТ СССР

(его положение и перспективы)



Центральное Управление Печати и Промпропаганды ВСНХ СССР.
МОСКВА—1925 год.

(Главлит № 32876—Москва). Зак. № 597. Тир. 5000 экз.
Мосполиграф—10-я тип. „Заря Коммунизма“, Чистые пруды, д.

Лесной экспорт СССР.

1. Лесной экспорт России до империалистической войны.

Лесной экспорт России начал развиваться особенно усиленно лишь с начала нынешнего столетия. Он быстро увеличился, особенно в связи с развитием лесной промышленности на северо-западе и западе, куда направлялись заграничные капиталы, главным образом, с целью вывоза сырья для своей деревообрабатывающей промышленности.

В среднем с 1908 по 1912 г. вывозилось свыше 410 миллионов пудов древесины на сумму около 134 мил. золотых рублей ежегодно.

В последние годы до империалистической войны лесоэкспорт достиг весьма крупных размеров, особенно в связи с быстрым развитием лесного экспорта из Беломорских портов: в 1913 г. было вывезено 460,6 мил. пудов древесины на сумму—163,6 мил. золот. рублей.

Весь экспорт из России в 1913 г. достиг почти 1,5 миллиардов руб. На первом месте стоит экспорт хлеба на сумму 594 мил. руб., за ним сейчас же идет лес, составляющий почти 11% всего вывоза (164 м. р.), дальше лен на 94 мил. руб., яйца на 91 мил. руб., масло коровье на 72 мил. руб., меха и кожи на 62 мил. руб. и нефтепродукты на 50 мил. руб. Эти цифры весьма показательны. Они обязывают принять все меры к тому, чтобы быстрыми шагами продвинуться к тем позициям лесного экспорта, которые Россия уже занимала на международном рынке до империалистической войны.

Для развития лесного экспорта имелись все основания; между тем громадные массивы леса не использовались, хотя попенная плата сравнительно с таковой заграницей была низка, как низка была также и заработная плата рабочих.

Империалистическая война прервала развитие русского лесного экспорта. Он остановился на достижениях 1913 г., дающих следующую картину:

	тыс. пудов	тыс. руб.
доски (в т. ч. шпалы и пр.) . .	215.985	95.886
брусья (в т. ч. балки, стропила)	15.807	6.881
соломка и палочн. спички	739	958
бревна	74.022	19.496

	тыс. пудов	тыс. руб.
жердняк	1.208	263
крепежный материал	45.561	10.432
дерево для выделки спичек и древесной массы в кряжах	90.961	21.206
дрова	7.088	933
дерево орехов. и пальмов.	458	877
„ проч. поделочн.	8.770	7.118
Итого	460.599	163.610

По стоимости обработанный лес в экспорте означенного года составлял 59%.

Большое количество лесных товаров вывезено в необработанном и полуобработанном виде. Это указывает на то, что капиталисты обращали внимание, главным образом, на быструю наживу и не стремились поместить свои средства в фабрики и заводы для переработки древесного сырья. Это безусловно отрицательное явление в дореволюционной лесной промышленности, как мы увидим в дальнейшем, не изжито и до сих пор. Советское управление лесной промышленностью переняло лесную промышленность таковой, какой она была до революции. До сих пор имеются чрезвычайные затруднения для быстрого изменения характера работы в направлении большего развития переработки древесины и экспорта обработанного леса.

В довоенное время Европа поглощала около 94% всего мирового лесного экспорта, который достигал 1,5 миллиарда кубических футов (примерно столько же пудов).

Россия дала в 1913 году 23% мирового лесного экспорта, а в нынешних советских пределах около 14%.

По отдельным странам ввоза лесной экспорт России в 1913 г. распределялся следующим образом:

	тыс. пуд.	%	тыс. руб.	%
в Великобританию	164.839	35,8	66.534	40,7
„ Германию	151.246	32,8	42.239	25,8
„ Голландию	75.452	16,4	26.044	15,9
„ Францию	23.063	5,0	10 560	6,4
„ Бельгию	18.393	4,0	7.509	4,6
„ Австро-Венгрию	10.384	2,3	3.857	2,4
„ прочие страны	17.222	3,7	6.867	4,2
Итого	460.599	100,0	163.610	100,0

Лес отправлялся, главным образом, в Великобританию, в Германию и Голландию, причем Германия частично перерабатывала его и отправляла в другие страны, даже в Англию и Голландию, являясь в ряде случаев только посредником между Россией и импортирующими лес странами.

В Англию отправлялся преимущественно обработанный материал, а именно:

бревна	980 тыс. пуд.	на сумму	346 тыс. руб.
доски	114.438 „ „	„ „	51.715 „ „
проч. лесн. матер.	49.414 „ „	„ „	14.473 „ „

В Германию же, главным образом, отправлялся необработанный лесной материал, а именно:

бревна	60.939 тыс. пуд.	на сумму	14.914 тыс. руб.
доски	34.535 „ „	„ „	13.064 „ „
проч. лесн. тов. .	55.772 „ „	„ „	14.261 „ „

Германию особенно интересовал ввоз кругляка, в связи с чем, при заключении торгового договора немцы настояли на отказе России от установления вывозных пошлин. Германия пользовалась нашим сырьем и за счет его развивала свою лесопильную промышленность.

В Германии лесов недостаточно для ее собственных нужд и для обеспечения сырьем большого количества лесопильных заводов. Об этом свидетельствует развитие ввоза леса в Германию. В 1880 году Германия ввозила немного меньше 121 мил. куб. футов, в 1900 году—почти 368 мил. куб. футов, а в 1913 г. уже 584 мил. куб. футов. Германия не может существовать без ввоза леса. Громадная сеть лесопильных заводов, находящихся в Германии, обуславливает характер ввоза лесного товара. Главным образом, требуется кругляк. Ввоз его до войны составлял от 30 до 45% всего ввоза леса, а абсолютный ввоз кругляка все время в довоенный период увеличивался и в 1913 году достиг 191 мил. куб. футов.

Лес в Германию поставляли, главным образом, Россия (вместе с Финляндией) и Австро-Венгрия. Они вместе доставляли в среднем от 60 до 65% всего лесного импорта Германии. Вначале Австро-Венгрия ввозила больше чем Россия, но в 1913 г. Россия вместе с Финляндией превзошли Австро-Венгрию. Россия ввезла 47,3%, а Австро-Венгрия 20,9%. Одна Россия без Финляндии ввезла 37,5%.

После войны это положение в корне изменилось. Роль СССР в ввозе леса в Германию упала до крайне низких пределов.

Вывоз леса из России во Францию в 1913 г. по данным нашей таможенной статистики составлял 23 мил. пуд. древесины, в том числе:

пиленый лес	15.000 тыс. пудов.
балансы и пропсы	6.000 „ „
клепка	1.500 „ „
орех	42 „ „
прочий лес	570 „ „

Основными конкурентами России на мировом рынке и до империалистической войны являлись: Финляндия, кото-

рая в 1913 г. вывезла свыше 543 тыс. стандартов около 100 мил. пудов на сумму 295 мил. финских марок; Швеция, которая в том же году вывезла свыше миллиона стандартов; Норвегия—с экспортом свыше миллиона куб. метров и Австро-Венгрия.

Российские лесоэкспортеры до империалистической войны интересовались не только европейским рынком. Было обращено внимание также и на персидский и турецкий рынки. До войны на персидском рынке Россия была на положении монополиста, доставив в 1912 г. по стоимости 82,3% всего импорта леса в Персию (407 т. руб. из 494 т.).

Ввоз строевого леса в Турцию до войны был ничтожен и по ценности лишь немного превышал 8 мил. руб.

Конечно, эти рынки приходится иметь ввиду и теперь и пытаться завоевать то положение, которое мы имели на них до войны.

Большую долю в лесном экспорте до империалистической войны в части необработанного материала составлял вывоз балансов и пропсов, который в 1913 году в общем экспортном плане достиг почти 30%, в то время, как экспорт бревен лишь 16%.

Это также дает некоторые указания, в каком направлении лесоэкспортные тресты ныне должны работать.

Многое, конечно, в связи с результатами империалистической войны и образованием ряда мелких самостоятельных государств на территории бывшей России в корне изменилось, что приходится учесть при разработке планов развития лесного экспорта на ближайшие 5—10 лет. Западная граница далеко отодвинулась к востоку, и ряд лучших лесных массивов отошел к Польше, Литве и Латвии. Отошел от нас и ряд балтийских портов. Приходится всю работу по нынешней западной границе перестраивать. Наша задача—перестроиться таким образом, чтобы повернуть движение лесоматериалов в массе своей через Ленинград. Возможности имеются, а экономическая необходимость для страны в целом и, в частности, для Ленинграда и Северо-Западной области, также налицо. В этом отношении характерны сравнительные цифры вывоза за 5 лет (1908—1912) через балтийские порты, отошедшие от СССР, и через Ленинградский порт (в тыс. пудов):

	Балтийские порты.	Ленинградский порт.
бревна	9.236	4.935
жердняк	2.024	54.908
брусья, балки	56.083	—
доски, шпалы	360.568	113.536
клепка	5.346	1.787

По всему видно, что ленинградский порт, сравнительно с балтийскими портами, в последнее пятилетие накануне войны играл небольшую роль в лесном экспорте. В настоящее время его роль значительно возросла и на Ленинграде сосредоточено внимание лесоэкспортных трестов всей северо-западной области, а частично также и трестов западного района.

2. Русский лесной экспорт во время империалистической и гражданской войн.

В течение мировой войны экспорт лесоматериалов из России все время падал. Германский рынок отпал с самого начала войны, а впоследствии, с ходом военных действий, прекратилась возможность использовать лес Запада и Северо-Запада. Ряд иностранных фирм, в первую очередь немецких, прекратил свою работу. Вывоз из Беломорских портов был затруднен, особенно с открытием подводной войны. В 1916 г. было всего вывезено 56,5 мил. пуд. древесины на сумму 55 мил. рублей, в том числе 1,3 мил. пуд. на сумму около 0,4 мил. руб. древесины для выделки спичек и писчебумажной массы через Владивосток. Остальное количество прошло через Европейскую границу, включая Черноморское побережье и, главным образом, через Беломорские порты.

В 1917 году было вывезено 32,8 мил. пуд. на сумму 79 мил. руб., в том числе около 2 мил. пуд. через Владивостокский порт. За оба года главными предметами вывоза были доски и шпалы, а именно:

в 1916 году . . .	48 мил. пуд.	на сумму	53 мил. руб.
в 1917 году . . .	26 „ „	„ „	72 „ „

Наконец, в 1918—1919 г., в связи с блокадой Советской России, как Европой, так и Японией, экспорт упал до нуля.

Рынки западной Европы были завоеваны отчасти прежними конкурентами русского леса—скандинавскими лесопромышленниками,—а также Финляндией, а впоследствии еще и вновь образовавшимися самостоятельными государствами—Польшей, Чехо-Словакией, Латвией, Литвой.

Англия поддерживала связь с Беломорскими портами в начале гражданской войны, путем непосредственного захвата Северного края, и продолжала хищнически использывать и вывозить лес, однако, в небольших размерах.

По данным британского министерства торговли в 1917 г. было ввезено из России 13,0% всего ввоза леса в Англию. Однако, в данных министерства имеется общая рубрика для России, Финляндии, Латвии, Эстонии, Литвы и Польши. В 1918 году ввоз из означенной группы государств составляет лишь 3,6% всего ввоза. Это год гражданской войны, и ясно, что вывозить лес фактически не могла не только Россия, но и вновь образовавшиеся мелкие государства. В 1919 году ввоз из означенных государств в Англию составляет 19,4%

общего ввоза в Англию, и, наконец, в последний год блокады ввоз составляет 23,8%.

СССР в ввозе не участвовал ни в 1919, ни в 1920 г., но именно в эти годы занимались вывозом, главным образом, Финляндия и Польша.

Участие в лесоэкспорте СССР начинается лишь в 1921 г. В годы гражданской войны главными экспортирующими лес в Англию странами являлись Швеция, Норвегия и Франция (рудничный лес).

Ввоз Франции в Англию в 1919 году упал до 10,0%, а в 1920 году снова поднялся почти до 14,0% в то время, как в 1917 и 1918 годах он составлял 24,5%.

Интересно отметить увеличение ввоза леса в Англию за означенное время из Соединенных Штатов Северной Америки и Канады. Северо-Американские Соединенные Штаты ввезли в 1917 г. 8,6% всего английского ввоза, в 1918 г. 10,3%, в 1919 г. 14,0% и в 1920 г. ввоз упал до 8,2%. Канада в то же время ввезла—в 1917 г. 6,6%, в 1918 г.—6,7%, в 1919 г.—17,8% и в 1920 г.—13,3%.

Место наше в Германии заняли Польша и отчасти прибалтийские государства. Польша ввозит до 80% пиленого леса (8,9 мил. куб. фут.), 16% кругляка (14,5 мил. куб. фут.) и 40% прочего материала (37,7 мил. куб. фут.) от всего ввоза в Германию. С другой стороны и Чехо-Словакия и Австрия также, как Польша и Латвия, улучшают свое финансовое положение и курс своих денег, увеличивая вывоз леса и, в частности, направляя в Германию большие массы своей древесины. Чехо-Словакия ввезла в Германию 77% необработанной древесины (70,5 мил. куб. фут.), 17% тесаного леса (200 тыс. куб. фут.) и 43% всей древесины для писчебумажного производства (41 мил. куб. фут.). Германский рынок при его скудных средствах этим пока вполне удовлетворен.

Положение лесного экспорта СССР вначале было чрезвычайно плачевное. Бывшие владельцы лесопильных заводов и лесов делали все возможное, чтобы затруднить наш лесной экспорт. Даже после того, как капиталистические государства, изуверившись в успехах интервенции и блокады СССР, начали торговать с нами и вступили в деловые отношения с нашим правительством, бывшие владельцы продолжали борьбу.

В моем распоряжении имеется между прочим письмо представителя одной из английских фирм на севере (Стюарт). В мае 1918 г. представитель этой фирмы некий Оловянников пишет своим хозяевам, что Советская власть решила окончательно приступить к национализации лесопильных заводов и приемке их. Он протестует против этого и между прочим пишет:

„Конечно, на сей раз, хотя я и вручу „товарищам“ протест с передачей ответственности за имущество на комитет, „товарищи“ не остановятся и будут контролировать книги. Жаль, что я уеду, и мне не удастся посмотреть на их разочарованные очи. Представляю заранее как сморщатся их мудрые чела, когда увидят в книгах по несколько записей без вступительного и выходного балансов. Да в наших книгах не только „товарищам“, а самим преподавателям бухгалтерии . . . . ничего не понять“.

Но подчиниться пришлось и завод Стюарта перешел в распоряжение Советской власти. Конечно, это не единичный случай, когда уходившие владельцы и управляющие делали все, чтобы привести заводы в самое безобразное состояние и затруднить их приемку и пуск.

Имеется в моем распоряжении также копия одного протокола представителей лесопромышленного Акционерного Общества Чудинов и К° в Брюсселе от 26 октября 1921 г. Собрались представители означенной фирмы и постановили, что: „При существующих ныне в нашем отечестве условиях промышленная деятельность является лишенной самых основных гарантий своего нормального существования, а именно закономерной судебной защиты, хотя бы элементарной справедливости и неприкосновенности, как лица, так и его имущества. При отсутствии этих гарантий привлечение из заграницы какого-либо финансового содействия, равно и промышленников, для продуктивной деятельности совершенно немыслимо, в какой бы заманчивой, на первый взгляд, форме не предлагались те или иные промышленные перспективы“.

Бывшие владельцы промышленных предприятий вынесли такое постановление и, очевидно, приняли все меры к тому, чтобы затруднить восстановление работы нашей лесоэкспортной промышленности Севера, между прочим, и тем, что создали атмосферу недоверия к лесному экспорту СССР в частности тем, что требовали ареста вывезенного леса и прочее..

В результате колоссальной передвижки рынков и границ государств, истощение рессурсов всей Европы и отсутствие России в течение целого ряда лет на международном рынке поставили СССР перед фактом захвата рынка нашими конкурентами. Польша, Чехо-Словакия, Юго-Славия, Прибалтика—все эти страны давали лесоимпортирующим государствам свой, хотя и худшего качества материал, но по неимоверно дешевым ценам. С другой стороны, Польша, Латвия и Чехо-Словакия, связанные обязательствами и даже непосредственной зависимостью от Франции и Англии принуждены экспортировать лес в эти страны, чтобы покрыть свои обязательства и заручиться в дальнейшем их

поддержкой. Финляндия и Швеция, развив свою лесную промышленность за время войны и в первые годы после войны, очутились перед необходимостью и в дальнейшем поддерживать свою промышленность, выбрасывая колоссальные массы древесины на международный рынок.

Наконец, сами импортирующие страны, в течение всего периода войны пытались в максимальной степени использовать свои собственные леса, чтобы этим удержать валюту в стране.

Таково положение, которое создалось для нашего лесного экспорта в результате империалистической и гражданской войн. Капиталов в распоряжении лесной промышленности СССР оказалось слишком мало. Заводы перешли к рабочему классу в изношенном и разрушенном виде, а заграничные капиталисты вначале принимали все меры к тому, чтобы не допустить приток заграничных средств на хозяйственное восстановление нашей Республики. О последнем, между прочим, пишет один из бывших владельцев крупного лесопильного завода на севере своему коллеге в октябре 1921 г.:

„Наконец, я подошел к основному вопросу. Неужели кто-либо в России может рассчитывать, что капиталистическая Западная Европа и вообще весь мир с нерушимым основным принципом частной собственности пойдет в страну, где этого принципа не существует. Ведь никаких гарантий за сохранность вложенного капитала существующее правительство дать не может, а если бы даже соответствующий письменный документ был выдан, то какая ему цена? Ведь если забыть на минуту о настойчивом заявлении русского правительства, что эти гарантии даются заграничным предпринимателям, для того, чтобы иметь передышку, то все же остается коммунизм, т.-е. отрицание частной собственности и инициативы, без каковых, по мнению Западной Европы, мир в XX-м столетии существовать не может. Что будет несколькими веками дальше загадывать не буду. Не верьте слухам, что здесь имеются желающие получить концессии. Таковых серьезных лиц абсолютно нет“.

Подобное настроение не могло не отразиться на успешности первых шагов по восстановлению нашего лесного экспорта после гражданской войны и снятия блокады. И все же, вопреки ряду тяжелых об‘ективных затруднений и бесконечному числу вражеских выступлений бывших владельцев, наш лесо-экспорт после снятия блокады и выхода на международный рынок быстро отвоевал и продолжает отвоевывать подобающее ему место и авторитет среди коммерческого и финансового мира капиталистической Европы.

Емкость рынков импортирующих лес стран также поэестпнно увеличивается. Если принять потребление леса

Англии в 1913 году за 100%, то в 1921 г. Англия потребляла 38%, 1922 г.—70%, а в 1923 г.—80%.

Германия, если принять ее потребление (в ценностном выражении) в 1913 г. за 100%, в 1921 г. потребляла 89%, в 1922 г.—110%, в 1923 г.—141%. В 1924 г. потребление леса в Германии значительно понизилось в связи с Рурским конфликтом.

Лесоэкспорт СССР стоит перед необходимостью отвоевать место, которое во время империалистической и гражданской войн было занято выросшими за это время конкурентами, и вместе с тем захватить новые открывающиеся перед лесным экспортом возможности, в связи с увеличением емкости рынка, импортирующих лес стран.

Эти задачи стоят перед нами в самой определенной форме, и мы их должны решить во что бы то ни стало.

3. Наши конкуренты на лесном рынке.

До войны, как уже было отмечено выше, главными конкурентами России на мировом лесном рынке являлись Швеция, Норвегия, Финляндия и Австро-Венгрия. В связи с опустошениями, нанесенными войной, и изменениями в группировке государств сильно изменилось также отношение между экспортирующими и импортирующими лес странами.

Европа в 1923 г. экспортировала на 25% меньше леса, чем в 1913 г. Сокращается также вообще ввоз леса в отдельные страны, меньше в Англию и в Бельгию, больше всего сокращается ввоз в Голландию и Германию (примерно на 50%).

Война опустошила громадные области Европы, особенно средней и восточной, и эти области пытаются восстановить свое хозяйство и свою падающую валюту быстрой хищнической рубкой и вывозом леса. Даже Германия идет на вывоз леса, принужденная к тому репарационными обязательствами. Государства центральной Европы в 1923 г. вывезли свыше 360 мил. куб. фут., в частности Чехо-Словакия—120 мил. куб. фут., Австрия—100 мил. к. ф., Юго-Славия—60 мил. куб. фут., Румыния—60 мил. куб. фут. и Германия—30 мил. куб. фут.

Мелкие государства, образовавшиеся на территории бывшей России, по тем же соображениям также опустошают свои леса и в первые года гражданской войны и своего существования бросили на мировой лесной рынок громадные массы товара. Так, в 1923 г. Латвия и Литва вывезли около 45 мил. куб. фут., а Польша около 150 мил. куб. фут.

Швеция, Финляндия и Норвегия за время войны развили свою лесную промышленность, переоборудовали по новейшим системам заводы, развернули свою работу в максимальных размерах и, конечно, не могли свернуть ее, а про-

должали работу, заполняя лесной рынок чрезмерным количеством товара.

Истощенная Европа охотно шла навстречу ввозу леса из стран средней Европы, хотя этот лес был гораздо хуже северного леса и, особенно, русского: дешевизна привлекала, плохое качество не отпугивало.

Следующие цифры выявляют рост вывоза леса из государств средней Европы и тех государств, которые образовались на территории России. Так называемые лимитрофы, в 1913 г., когда эти государства находились в составе России, вывезли 180 мил. куб. фут., а в 1923 г. 233 мил. куб. фут.

Австро-Венгрия вместе с Румынией в 1913 г. вывезла 274 мил. куб. фут., а в 1923 г. государства, образовавшиеся на развалинах бывшей Австро-Венгрии, вместе с Румынией вывезли 460 мил. куб. фут. Таким образом, к прежним конкурентам русского леса—скандинавским государствам после войны и революции присоединились государства средней Европы и лимитрофы.

Северо-Американские Соединенные Штаты и Канада, которые за время империалистической и гражданской войн частично увеличили свой вывоз, особенно в Англию, не смогли закрепиться на этих позициях уже по одному тому, что Соединенные Штаты Северной Америки все больше и больше нуждаются в лесе для внутреннего потребления. Европе приходится самой изыскать лес для своих нужд.

Латвия, Литва и Эстония работают с большим перерубом. Долго так продолжать они не смогут, при том и леса у них сравнительно ничтожны по своим размерам. Польша, очевидно продержится дольше на мировом лесном рынке, однако, и она имеет небольшие размеры лесов, хищническая эксплоатация которых может продолжиться не дольше нескольких лет. Чехо-Словакия, Юго-Славия и Румыния нормально могут дать не больше 250—300 мил. куб. фут. Польша, Латвия, Литва и Эстония вряд ли в ближайшее время смогут дать также свыше 200 мил. куб. фут. Швеция, Норвегия и Финляндия, очевидно, по всем данным, должны будут остановиться на экспорте, примерно в 400 мил. куб. фут. Таким образом, все европейские страны, конкурирующие с русским лесом могут дать не больше 900 мил. куб. фут.

В 1913 г. Европа импортировала 1.750 мил. куб. фут., а в 1923 г. 1.400 мил. куб. фут.

Америка сможет дать самое ничтожное количество лесного товара.

СССР имеет возможность безусловно рассчитывать на помещение при дальнейшем развитии своего экспорта на европейском лесном рынке, около 300 мил. куб. фут. древесины

Это в том случае, если нынешние конкуренты останутся на достигнутых количествах своего лесоэкспорта. По тем данным, которые у нас имеются, мы определенно можем сказать, что скандинавские страны, включая Финляндию больше того, что они дали в последние годы дать не смогут, а государства средней Европы и лимитрофы безусловно должны будут сократить свой лесоэкспорт.

Перед лесным экспортом СССР стоят большие перспективы. Об'ективно наши конкуренты должны уступить в ближайшие же годы, хотя бы частично, занятые ими во время гражданской войны места на европейском лесном рынке. Наши лесоэкспортные тресты должны внимательно следить за развитием и изменением лесопромышленной деятельности наших конкурентов, чутко отзываться на каждое сокращение ими лесного экспорта, увеличивая соответственно свой вывоз и подготовляя всеми мерами условия для усиления возможности отвоевать те коммерческие связи на лесном рынке, которые ныне захвачены конкурентами. В первую очередь, конечно, идет речь об уменьшении себестоимости товара, что дает возможность понизить цену, а также, внимательно присматриваясь к изменению потребности рынка, приноровить свое производство именно к этим потребностям.

Об'ективно конкуренты нам не страшны, но суб'ективно мы еще не достаточно подготовлены, для того, чтобы уверенно итти по пути завоевания рынка и отвоевания места и связей, занятых за время империалистической и гражданской войн нашими конкурентами.

Дело именно за усилением внимания трестов в направлении улучшения своего хозяйства, как в производстве, так и в торговле. Надо быть исправными купцами и исправными поставщиками. Это даст возможность ускорить восстановление и развитие нашего лесного экспорта.

4. Наш лесной экспорт в 1921—24 г. Размеры экспорта.

Блокада СССР закончилась лишь в 1921 г., и в этом же году мы возобновили вывоз своего леса. Однако, мы имели перед собой более или менее верный рынок лишь в Англии. Рынки других стран были для нас закрыты. Лишь в отдельных случаях мы имели возможность заключать сделки с Германией, но они были ничтожны по своим размерам. Падающая валюта в Германии не давала возможности закрепиться на германском рынке. Истощенная Германия всецело принуждена была итти навстречу вывозимому из Чехо-Словакии, Румынии и Польши низкосортному товару.

Главную роль в нашем лесном экспорте и до войны играла Англия. По весу мы ввезли в Англию в 1913 г. 35,5%, а по стоимости 40,5% всего нашего экспорта. В Гер-

манию мы ввезли в том же году—по весу 32,6%, а по стоимости лишь 25,6%, что указывает на то, что Германия ввозила, главным образом, наше сырье.

Есть основание полагать, что Англия стремится, хотя бы частично идти по пути довоенной Германии. Так в 1923 г. Англия ввезла круглого леса на 7% больше, чем в 1913 г., между тем, как пиленого материала—на 18% меньше, тесаного материала на 32% меньше, фанеры и клепки на 52% меньше, чем в 1913 г. В первую очередь Англия постаралась довести до довоенных размеров ввоз круглого леса, давая этим работу своим собственным заводам. Это безусловно приходится учесть в нашей работе.

Голландия в 1913 году из России ввезла по весу 16,2%, а по стоимости 15,8%.

Остальной наш вывоз распределяется между Францией, Бельгией и другими странами.

Ясно, что и в настоящее время нам приходится ориентироваться в первую очередь на Англию, Германию и Голландию и попытаться увеличить свой экспорт во Францию и Бельгию. В 1921 г. мы имели фактически лишь один английский рынок, причем он был настроен очень осторожно к советскому лесо-экспорту. С другой стороны и характер английского рынка за время войны сильно изменился, что нами с самого начала не было и не могло быть учтено.

Вагоностроительство и судостроительство в Англии находилось в полном упадке, а именно эти отрасли являлись главными потребителями хорошего северного леса. В дальнейшем с некоторым развитием жилищного строительства советский лесоэкспорт очутился перед новым явлением—перед требованием узких сортов леса, которые могли в 85% удовлетворить Швеция и Финляндия совместно.

Мы очутились перед фактом неприязненного к нам отношения импортеров и финансовых кругов, не только по соображениям политическим, но и по чисто коммерческим, ибо мы такого товара, в каком нуждался в первую очередь английский рынок, предоставить не могли.

Мы в корне должны были перестроиться, а это возможно было лишь постепенно. Самый рынок для нас был неизвестен. Его надо было изучить, установить изменения, происшедшие за время отсутствия на международном лесном рынке нашего леса. Изменения потребностей рынка нужно было перевести на производственный и лесозаготовительный язык. Здесь мы непосредственно столкнулись с теми традициями, которые издавна установились в органах Наркомзема. Не так легко отказаться от старых навыков и по отпуску, и по оценке отпускаемого леса. Эти затруднения играют не последнюю роль в деле налаживания нашего лесного экспорта.

Все же лесоэкспорт, несмотря на все затруднения достиг за первые четыре года работы СССР на заграничном рынке довольно крупных успехов, что видно из следующей картины вывоза.

	в мил. куб. фут.	в мил. фунт. стерл.
1921—22 г.	25	1,9
1922—23 г.	60	4,1
1923—24 г.	114	7,1

Рост быстрый, хотя по своим абсолютным размерам еще далеко не достаточный.

Главную роль в этом вывозе играли наши крупные лесоэкспортные тресты: Северолес, Севзаплес (Петролес), Двинолес, Лесбел, Фанеротрест и Дальлес.

Доля всех этих трестов в лесоэкспорте составляла по весу:

в 1921—22 г. . . .	87%
„ 1922—23 г. . . .	84%
„ 1923—24 г. . . .	57%

по стоимости:

в 1921—22 г. . . .	85%
„ 1922—23 г. . . .	80%
„ 1923—24 г. . . .	63%

Доля указанных шести трестов в общем итоге лесного экспорта по годам постепенно уменьшается в связи с тем, что ряд трестов внутреннего рынка выделяет все большее количество товаров для экспорта. Такие лесопромышленные об'единения, как Карлес, Вологдолес, Вятколес, Верхневолголес, и друг., предполагают в 1924—25 г. дать до 50 тыс. стандартов пиленого леса, не считая балансов, пропсов, слипперов и проч.

Характерен состав нашего лесного экспорта по группам товара, обработанного и необработанного.

В 1922—23 г. вывоз обработанного леса составлял 50,9%
„ 1923—24 г. „ „ „ 49,8%

Немного уменьшается вывоз обработанного материала. По стоимости в 1923—24 г. обработанный лес составлял 69,8%, а необработанный и полуобработанный—30,2%.

Главную роль в вывозе необработанного леса играли лесопромышленные об'единения не лесоэкспортного характера—чисто торговые организации и другие государственные об'единения, случайно попадавшие на заграничный рынок, и, я бы сказал, незаконно попадавшие на этот рынок. К ним относятся органы НКПС, получающие лесосеки для своих собственных нужд, но часто выделяющие из получаемого леса товар для экспорта (балансы, пропсы, бревна).

Указанные шесть лесоэкспортных трестов в 1922—23 г. вывезли лишь 44% необработанного товара из общего количества своего экспорта, а в 1923—24 г. 38%. На это обстоятельство безусловно приходится обратить внимание, ибо заводы даже экспортных трестов еще не загружены в полной мере, особенно, по северо-западной области. Те средства, которые бросаются на торговлю лесом, целесообразнее сосредоточить в руках государственных лесоэкспортных трестов, в первую очередь, для того, чтобы в полной мере нагрузить их заводы и увеличить этим доход казны от эксплоатации лесов и от развития лесоэкспортной промышленности.

По портам и границам наш лесной вывоз в количественном выражении распределяется следующим образом в 1922/23 году:

Через	Северо-Беломорские порты	было вывезено	47,3%
„	Ленинградский порт	„ „	29,9%
„	Западную границу	„ „	21,7%
„	Дальне-Восточн. границу	„ „	5,1%
„	Черноморские порты и пр.	„ „	2,0%

В 1923—24 году всего по имеющимся данным вывезено 114 мил. куб. фут., примерно на 64 мил. руб.

По отдельным портам и границам это количество распределяется следующим образом (в %):

	По весу.	По стоимости.
Северо-Беломорск. порты . .	42,4	48,3
Ленинградский порт	27,5	28,7
Западная граница	10,8	8,8
Черноморская „	0,5	2,0
Дальне-Восточная граница .	18,8	12,2

Эти данные заслуживают сугубого внимания. В количественном отношении роль северо-беломорских портов немного уменьшилась, а ленинградского порта на несколько %% увеличилась.

Таблица данных 1923—24 г. показывает, что стоимость товара северо-беломорского порта гораздо выше лесного экспорта ленинградского порта и особенно западной границы и Дальнего Востока.

Восстановление экспорта через беломорские порты развивается быстрее, чем через другие порты и границы.

Если лесной экспорт в 1913 г. через беломорские порты принять за 100%, то в 1921/22 году он равняется 6%, в 1922/23—32%, в 1923/24—80% в то время, как весь наш лесной экспорт в 1923/24 г. равнялся лишь 43% довоенного. Доля экспорта через беломорские порты в общей массе нашего лесного экспорта увеличилась. В 1913 г. она равнялась 31% всего экспорта леса, а в 1923/24 г. 61%.

Через Ленинград вывозится в большем количестве, чем через северо-беломорские порты, сырье и полуобработанные материалы. Заводы беломорского района нагружены полностью. Заводы северо-западной области недогружены на 30—40% при наличии вывоза сырья. На это приходится обратить серьезное внимание и перегруппировать средства с тем, чтобы эту ненормальность изжить.

Экспорт через Ленинград быстро увеличивается, быстрее, чем это ожидали. В связи с намеченной возможностью переброски лесных грузов, идущих сейчас через западную границу,—частично через Ленинград, еще больше увеличивается значение ленинградского порта для нашего лесного экспорта.

В 1923/24 г. через северо-беломорские порты вывезено обработанного леса 36,7 мил. куб. фут., т.-е. 77% всего лесного экспорта, прошедшего через эти порты, а необработанного леса 11,3 мил. куб. фут., т.-е. 23% в то время, как через Ленинград вывезено обработанного леса 14,8 мил. куб. фут., т.-е. 48% всего прошедшего через ленинградский порт леса, а необработанного 16,7 мил. куб. фут., т.-е. 52%.

Из северного района, наиболее богатого лесом, мы экспортируем, таким образом прежде всего обработанный лес, а из ленинградского района, леса которого истощены в громадных размерах, мы вывозим лес в необработанном виде. Это недопустимо ни с точки зрения лесохозяйственной, ни с финансовой. Более понятным и приемлемым было бы явление обратное, т.-е. больший вывоз круглого леса из северного района, пока мы не поставим там соответствующего количества новых лесопильных заводов.

На западной границе положение еще более мрачное, чем в северо-западном районе. Из 12,4 мил. куб. фут. всего вывоза только 3,0 мил. куб. фут. или 24% являются обработанными лесоматериалами. Все остальное является необработанным или полуобработанным товаром.

Главные причины этого экономически неблагоприятного для нас явления—перемещение западной границы к востоку. С образованием мелких самостоятельных государств Прибалтики все заводы остались в Риге. Двинолесу приходится сплавлять бревна по Западной Двине с тем, чтобы перерабатывать их на арендуемых в Риге лесопильных заводах. Это ненормально, и мы должны принять меры к тому, чтобы создать собственные лесопильные заводы в местах, из которых удобно вывозить лес в обработанном виде через западную границу или через ленинградский порт. Это задача большая, но безусловно актуальная и связана тесно с хозяйственными интересами нашей страны.

Через дальневосточную границу из всего количества в 21,5 мил. куб. фут. экспортируемого леса обработанный лес-

ной материал вывозится лишь в размере 2,0 мил куб. фут., т.-е. 9% всего экспорта. Основная причина этого—отсутствие средств. Средства должны быть изысканы, иначе наш экспорт примет совершенно уродливые формы, при которых будут выигрывать лишь импортеры, которые строят свою лесную промышленность на нашем сырье. В первую очередь это касается Японии.

Роль отдельных основных трестов в развитии нашего лесного экспорта рисуют следующие данные за 22—23 операционный год и программа на 24—25 г. по весу и по стоимости:

	в 22—23 г. тыс. пуд.	%	24—25 г. %	22—23 г. тыс. ф. ст.	%	24—25 г. %
Северолес . .	22.342	50,4	49,1	2.080	63,0	53,0
Петролес . .	7.812	17,6	13,1	620	18,6	16,0
Двинолес . .	8.869	20,0	16,3	275	8,3	8,7
Лесбел . . .	2.151	4,9	2,2	144	4,4	4,3
Фанеротрест .	98	0,2	0,7	32	1,0	2,6
Дальлес . . .	3.068	6,9	18,6	154	4,7	15,4
Итого . .	44.340	100,0	100,0	3.305	100,0	100,0

Главную роль в нашем лесном экспорте играет Северолес, как по количеству, так и по стоимости вывозимого товара. За ним следует Севзаплес (Петролес), Дальлес и Двинолес. Будущее нашего лесного экспорта связано именно с дальнейшим разворачиванием работы Северолеса и Дальлеса, работающих в самых лучших и больших лесных массивах.

Итоги нашего лесного экспорта за 1923/24 операционный год выявляет следующая таблица:

	мил. пудов	%	мил. руб.	%
Лес мягких пород обработанный . .	55,4	48,6	41,3	64,6
„ „ „ необработанный	56,7	49,8	18,7	29,2
Лес твердых пород обработанный .	0,8	0,7	1,7	2,7
„ „ „ необработанный	0,4	0,4	0,6	1,0
Ценных пород, фанеры, спич. солом.	0,7	0,5	1,7	2,5
Итого . . .	114,0	100,0	64,0	100,0
Всего обработанного . .	56,8	49,8	44,6	69,8
„ необработанного .	57,2	50,2	19,4	30,2

Если принять размеры экспорта 1921—22 г., первого года нашей работы на лесном рынке за 100%, то экспорт в 1923—24 г. выразится в 470%. Но это только относительное увеличение. В абсолютных цифрах мы далеки еще до размеров довоенного вывоза России в границах СССР, которые можно принять равными 270 мил. куб. фут. Значит в 1923/24 г. мы вывозили лишь 42% довоенного экспорта, а

в общей массе торгового оборота мирового лесного рынка наш экспорт составляет, примерно, 10%. Это чрезвычайно мало.

В ценностном выражении вывоз 1923/24 г. равняется, приблизительно, 64 мил., а в 1921/22 г. он едва достиг 17 мил. рубл., т.-е. мы дали 376% вывоза первого года нашего экспорта. Увеличение по стоимости относительно ниже увеличения по весу, что доказывает развитие нашего лесоэкспорта в сторону вывоза кругляка и полуобработанных материалов, а, с другой стороны, что рыночные цены экспортируемого леса падали. Последнее обстоятельство является общим для всего международного рынка.

Увеличился также наш вывоз твердых и ценных пород древесины. В 1922/23 г. вывоз означенных материалов составлял всего 0,7 мил. пуд., а в 1923/24 г. он поднялся до 1,2 мил. пуд.

Резко повысился также вывоз фанеры—вместо 5.840 куб. метров в 1922/23 г.,—в 1923/24 г. было вывезено 16.000 куб. метров. Вместо 576 тыс. руб. в 1922/23 г., вывоз фанеры дал в 1923/24 г. 1.600 тыс. рубл. Главную роль в изготовлении фанеры играют Фанеротрест (березовая фанера) и Лесбел (ольховая фанера). Фанеротрест в 1922/23 г. дал свыше 9 тыс. куб. метров, а в 1923/24 г.—около 21 тыс. куб. метров. Лесбел свою продукцию также все время увеличивает и имеет свыше 10 тыс. куб. метр. годовой продукции. Небольшое количество фанеры дают Полесский спичечный трест, Костромлес и Украинлес.

Кроме государственных лесопромышленных трестов, в нашем экспорте участвует ряд государственных торговых организаций (Госторг и другие) и ряд смешанных обществ. На долю государственных лесных трестов падает 61% всей выручаемой от лесоэкспорта суммы, на государственные торговые организации—16%, на смешанные общества—13%, на кооперацию—4%. Смешанные общества пока играют небольшую роль, хотя эта роль заслуживает серьезного внимания.

Мы можем определенно отметить крупные достижения в деле восстановления и развития коммерческих связей нашего лесного экспорта. Мы имеем перед собой ныне не только английский рынок, но и голландский, германский и французский. Это открывает перед нами новые перспективы. Уже теперь нами завоеваны довольно крепкие позиции на мировом рынке. Имеется ряд солидных коммерческих связей с группами импортеров в ряде стран. С советским лесным экспортом приходится считаться, как экспортерам леса—нашим конкурентам, так и импортерам.

Но нельзя ни в коем случае останавливаться на достигнутых достижениях. Задержка в развитии экспорта, в обста-

новке жестокой борьбы на международном лесном рынке, означает потерю уже завоеванных мест, потерю связей и движение вспять. Необходимо сделать все возможное, чтобы развитие нашего экспорта шло с той же, наметившейся в последние два года, быстротой.

Состав экспорта. Самое серьезное внимание необходимо также обратить на состав массы нашего лесного экспорта. Мы уже отмечали, что очень крупную часть в нашем русском лесном экспорте до войны занимал необработанный и полуобработанный материал, который в русском экспорте в 1913 г. по количеству составлял около 50%. Одних бревен в 1913 г. было вывезено на сумму 20 мил. руб.

Противоречащим интересам народного хозяйства является также чрезмерно большой вывоз древесины для выделки спичек и древесной массы. В 1913 г. этот товар был вывезен на сумму свыше 21 мил. рубл. Большая часть из этого возвращалась и отчасти возвращается и теперь в виде спичек и бумаги. В интересах народного хозяйства принять все меры к тому, чтобы в самой максимальной степени использовать означенную древесину. Достичь этого можно лишь постройкой соответствующего количества целлулозных и бумажных фабрик вначале хотя бы в размерах, могущих обеспечить собственные нужды.

Необходимо увеличить вывоз обработанного леса. Наши лесоэкспортные организации севера в этом направлении достигли довольно крупных результатов. Однако, при данном состоянии оборудования заводов, они не в состоянии в больших размерах развить свою деятельность в этом направлении. Приходится хотя-бы временно допустить усиленный вывоз сырья и полуобработанных материалов, чтобы в максимальной степени вовлечь северные лесные массивы в сферу эксплоатации, чтобы зря не погибали созревшие к резке леса. Особенно целесообразно развить заготовку шпал, рудничного леса и балансов, ибо идущий на них материал наши бумажные фабрики, особенно на севере, еще не в состоянии использовать. Но усиленный вывоз сырья, конечно, допустим лишь при условии полной нагрузки существующих лесопильных заводов и при определенно поставленной задаче ускорить накопление средств с целью в ближайшее же время увеличить пропускную способность существующих лесопильных заводов, дополнить их новыми, как лесопильными заводами, так и бумажными и целлюлозными фабриками.

Особенно означенные соображения необходимо учесть лесопромышленным организациям, экспортирующим товар через ленинградский порт и Дальний Восток, где в экспорте, больше, чем где-либо, преобладает сырье и полуоб-

работанный материал, хотя лесопильные заводы далеко еще не в достаточной степени нагружены.

Особое место в нашем лесном экспорте занимают ценные лесоматериалы. В составе лесного экспорта 1913 г. из общей суммы в 460 мил. пуд. на сумму около 164 мил. руб. имелись:

самшит, орех и кизиль	на сумму . . .	0,9 мил. руб.	
бревна дубовые	„ „ . . .	3,1 „ „	5,9 мил. пуд.
клепка дубовая	„ „ . . .	4,1 „ „	6,2 „ „
спичечная соломка	„ „ . . .	0,4 „ „	
прочие более ценные лесоматериалы	„ „ . . .	3,1 „ „	

В 1921/22 г. экспортировано было всего лесоматериалов 24,8 мил. пуд. на сумму около 17,5 мил. руб.; в 1922/23 г. экспорт достиг уже 59,9 мил. пуд. на круглую сумму около 37,5 мил. руб.

Развитие экспорта ценных лесоматериалов за последние годы характеризуется следующей таблицей (по данным Центрального Лесоэкспортного Бюро).

	1921—22 опер. г.		1922—23 опер. г.	
	тыс. пудов.	тыс. фунт. стерл.	тыс. пудов.	тыс. фунт. стерл.
Кряжи и чурки осиновые . . .	—	—	2,7	161,0
Доски дубовые и кленовые . .	4,1	0,4	0,1	6,8
Клепка мемельская	88,5	25,4	181,1	52,7
„ французская	—	—	122,8	12,7
Ванчесы	116,4	20,0	153,2	25,5
Шпалы и брусья дубовые . .	1,5	0,2	—	—
Кряжи дубовые и ясен.	178,7	14,4	204,3	21,8
Плансоны и бутцы	—	—	95,7	5,2
Фризы дуб. и паркет	110,0	17,9	28,5	3,2
Фанера	140,1	46,8	204,3	65,6
Соломка	—	—	6,2	3,3

Постепенно, хотя и очень медленно, восстанавливается вывоз наших ценных пород. Осиновая древесина, фанера и клепка по ценности составляют основную часть этого нашего экспорта. В 1923/24 г. мы еще более шагнули впе-

ред и больше внимания сосредоточили также на дубовых материалах. Однако, лишь в 1924/25 г. мы будем иметь уже развернутый план экспорта специальных и ценных пород. По стоимости эти материалы составят около 15% от всего нашего экспорта 1924/25 г. В частности, осиновую древесину мы намерены экспортировать на сумму около 2,5 мил. рубл., фанеру на сумму свыше 3,0 мил. рубл., разную клепку на сумму свыше 5,0 мил. руб., разных дубовых материалов на сумму около 2,0 мил. руб.

Советская фанера на западно-европейском рынке после революции появилась лишь в 1921 г. Первые партии товара, попавшие за границу, ни по качеству, ни по сортировке и упаковке не могли завоевать доверия иностранных импортеров к нашему производству. С первых же шагов наши экспортеры на английском и других рынках столкнулись с фанерой финляндской, эстонской, стран средней Европы, даже Германии, успевшей за время войны завладеть европейским фанерным рынком. Первые наши неудачи с фанерой заставили нас подтянуться, исправить недостатки и более чутко прислушаться к рынку. Уже к концу 1923 г. жалобы и претензии импортеров заменяются довольно единодушными, благожелательными отзывами. Однако, не все с нашей фанерой еще благополучно. При исключительных качествах нашего сырья, особенно березы, нам все же не всегда удается выручать за нашу фанеру надлежащие цены. На многих рынках нас побивают такие страны, которым, строго говоря, и мечтать нельзя о том, чтобы конкурировать по качеству с нашей фанерой.

Недостатки наши, главным образом, связаны с недостатком знания рынка и отсутствием достаточной гибкости и быстроты в учете изменений в требованиях рынка. Применение фанеры усложняется и находит себе все новые области, требующие разнообразия спецификаций, а мы продолжаем работать по-старинке. Мы рискуем прозевать наладить экспорт нашей фанеры в виде полуфабриката, а не в виде сырья. Импортируемая из Союза фанера уже не идет в большинстве случаев прямо на столярные изделия или в строительные работы, а подвергается доделке. Развившиеся в Англии за последние годы фанерные предприятия покупают нашу фанеру, обклеивают ее с обеих сторон более ценными фанерками (дубом, маогони, окуме и т. д.) и в таком виде уже пускают под своей маркой на рынок. Само собой разумеется, что мы на этом „сотрудничестве“ теряем очень много.

Общей бедой, как для всего нашего лесного экспорта, так в частности, для экспорта фанеры является то, что он связан почти исключительно с английским рынком. Необходимо, во что бы то ни стало, проникнуть на другие рынки.

Англия потребляет лишь около 120 мил. квадратн. фут. из всего мирового потребления фанеры, исчисляемого ныне в 670 мил. кв. фут., или 18%.

Финляндия, несмотря на ограниченность своих капиталов, быстро развернула сеть своих коммерческих связей и выступает даже на китайском рынке со своими фанерными ящиками для упаковки.

Больше внимания мы должны уделить изучению каждого европейского государства в смысле потребления и характера потребления фанеры. Ныне повсюду нас опережают Финляндия, Германия и Польша, являющиеся на всех рынках доминирующими в экспорте фанеры.

Конечно, очень многое зависит от самой техники изготовления фанеры. Для улучшения техники необходимы средства, в первую очередь в них нуждаются, Лесбел и Фанеротрест. Наша березовая и ольховая фанера должна стать в ближайшее время способной конкурировать с финляндской и польской,

Дуб среди твердых пород является основным, на разработку и экспорт которого следует обратить сугубо серьезное внимание не только экспортеров, но и Наркомзема и финансовых органов. Эксплоатация дуба идет в полном смысле слова хищническим образом не только в смысле истребления рощ, но и использования самой древесины. Экспортируется, главным образом, кряжи и сырье.

Самым главным потребителем дуба является Англия. Лишь за первые девять месяцев 1924 г. только через Лондон и Ливерпуль было вывезено 4,8 мил. куб. фут. дуба и ввоз все увеличивается. По некоторым данным в 1924 г. увеличение против ввоза 1923 г. составляет 32%. Рынок требует дуба. Однако, основными экспортерами, доставляющими для Англии дуб являются Соединенные Штаты Северной Америки. Они дают около 85% всего ввоза дуба в Англию и, являясь монополистом по ввозу дуба в Англию, затрудняют выступление на рынке наших экспортеров. Остальные 15% ввоза дуба в Англию распределяются между европейскими странами, ввозящими 10%, т.-е. около 440 тыс. куб. фут. и внеевропейскими, дающими около 275 тыс. куб. фут., т.-е. 5%. Среди внеевропейских стран главную роль играет Япония, дающая 240 тыс. куб. фут.

Из европейских стран главную роль в ввозе дуба в Англию играет

Польша	200 тыс. куб. фут.
Италия	80 „ „ „
Югославия	70 „ „ „
Австрия	22 „ „ „

Небольшое количество дает Латвия, Литва и Данциг. Всего мелкие лимитрофные государства дали Англии 230

тыс. куб. фут., включая и Польшу, или около 7,8% всего количества. Они заняли место русского дуба. На долю СССР в 1924 г. падает не больше 4 тыс. куб. фут., хотя в 1923 г. одному Лондону СССР дал 45 тыс. куб. фут.

Приходится внимательно следить за развитием вывоза дуба, особенно из Польши, являющейся нашим главным конкурентом. До войны Россия вывозила дубовую клепку и дубовые кряжи, примерно, в размере 10 мил. куб. фут. на сумму свыше $6^1/_2$ мил. руб. Вывозились также дубовые шпалы, фризы, доски, что доводило ценность общего вывоза дуба до 9 мил. руб.

Цена на дуб сильно повысилась и, несмотря на то, что мы вывозим теперь гораздо меньше, чем до войны, мы выручаем за вывозимый в разных видах дуб около 10 мил. руб.

В количественном отношении мы далеко отстали от довоенных норм, хотя возможности перед нами очень большие. Соединенные Штаты Северной Америки до войны вывозили в среднем 22 мил. куб. фут. дуба, а после войны

в 1920 г.	8,7	мил. куб. фут.
„ 1921 г.	5,7	„ „ „
„ 1922 г.	9,0	„ „ „

Нашему дубу трудно конкурировать с американским дубом, хотя наш дуб по качеству лучше, но разработка у Америки тщательнее. Древесина там используовывается до мелочей, и коммерческие связи давно закрепились за американскими экспортерами дуба. До войны мы, главным образом, дуб ввозили в Германию—82,2% всех дубовых кряжей и 31,4% клепки; в Австро-Венгрию мы ввозили 10,3% кряжей и 10,0% клепки; в Англию—28,1% клепки и 2,6% кряжей; во Францию—23,1% клепки и небольшое количество кряжей. Небольшие партии дубовых кряжей и клепки мы ввозили также в Голландию и Бельгию. Германия являлась для нас до войны главным покупателем.

Франция ввозила, главным образом, французскую дубовую клепку, но сама она является в то же время и экспортером дубовых сортаментов. Так, в 1923 г. Франция ввезла 1,5 мил. куб. фут. дубовых материалов, а вывезла 5,4 мил. куб. фут. Сейчас нам приходится главное внимание сосредоточить на Германии, Англии и Франции, при чем центр тяжести приходится перенести на Англию и на Францию, потребляющие большое количество дубовой клепки.

До сих пор главным экспортером дубовых сортаментов из СССР является „Лесбел“, который вывез в 1924 г. 12,0% всего вывоза по весу и 13,5% по стоимости.

Волгокалес вывез 1,5% по весу; Всеколес—1,4%; Госторг—39,0% по весу и 34,0% по стоимости, а Аркос—17,2% по весу и 21,8% по стоимости.

Экспортом дуба занимаются чисто торговые организации—Госторг и Аркос. В последнее время обращено на экспорт дуба также внимание акц. о-ва „Лесоэкспорт“. Сосредоточение экспорта дуба в руках чисто торговых организаций в известной мере представляет отрицательное явление, ибо большие средства в виде торговых прибылей уходят из промышленности и не являются моментом, увеличивающим производство и улучшающим разработку и использование столь ценной дубовой древесины.

Дубовая клепка в нашем экспорте дубовых материалов занимает особое и очень значительное место. Главным потребителем дубовой клепки является Франция, которая в 1908 г. ввезла разной дубовой клепки для винных бочек до 145 тыс. тонн или до 50 мил. шт., в том числе из России—42 тыс. тонн, т.-е. до 12 мил. шт. Этот ввоз совпадает с особым урожаем вина в 1908 г. В связи с неурожаем вина в 1910 г. ввоз клепки сильно падает, и в 1913 г. он составил около 98 тыс. тонн клепки, в том числе из России—31 тыс. тонн. Америка участвует до войны в ввозе дубовой клепки в размере 50% всего ввоза. После войны в период 1918—23 г.г. ввоз клепки также сокращается и в среднем определяется от 45 до 50 тыс. тонн. В эти годы Америка также играла доминирующую роль и ввозила также почти 50% всего ввоза дубовой клепки.

Крупное место в ввозе дубовой клепки во Францию занимают Польша и Румыния.

До войны Франция была также государством транзита дубовой клепки в Испанию, Португалию, Алжир и т. п. Транзит клепки определялся в 20—25% от всего импорта.

До войны одна Россия вывозила дубовой клепки до 18 мил. штук, из них приблизительно 9 мил. во Францию и 9 мил. в Германию и в другие страны, в частности, в Эльзас-Лотарингию.

Вывоз русской дубовой клепки до войны давал валового дохода в период 1909—1911 г. в среднем более 3 мил. р. ежегодно. Наш вывоз дубовой клепки возобновился в 1922 г., когда было вывезено 0,5 мил. шт. Госторгом через Данциг во Францию. В 1923 г. вывезено 1,5 мил. шт., из коих во Францию 1,1 мил. В 1924 г. вывоз определяется в количестве до 6 мил. шт. клепки. Главным экспортером является Госторг, который дал 3,8 мил. шт. „Экспортлес“ (Украина) дал 1,2 мил. шт., Аркос—около 0,4 мил. шт.

Потребность Франции в дубовой клепке, особенно в связи с аннексией Эльзас-Лотарингии, определяется в довоенных размерах. Мы должны, во что бы то ни стало, завоевать прежнее место в вывозе дубовой клепки и давать ежегодно не менее 10,0 мил. штук.

Основными конкурентами в отношении, как всех дубовых сортаментов, так и дубовой клепки являются Америка и, частично, Польша. Но мы имеем основание считать нашу дубовую клепку, как по качеству, так, в частности, по химическому составу, особенно ценной для винных бочек, что признается французскими виноделами, которые всемерно стараются удовлетворить свои нужды именно нашей дубовой клепкой. Однако, ни в коем случае мы не должны допускать ажиотажа ни в заготовке, ни в предложениях дубовой клепки. Прежде всего должна иметь место организованность, и с другой стороны, планомерность. Мы должны развивать заготовку дубовой клепки, улучшая технику заготовки и использование всей древесины.

Дуб—это наше древесное золото. Мы должны поставить использование дуба на возможно высокую ступень. Не должна пропадать ни одна дубовая щепка. Все ценно. У нас нет хороших специалистов по разработке дуба. Необходимо привлечь их из-за границы, в первую очередь из Югославии, где разработка дуба поставлена очень высоко.

Цены на дуб стоят твердо, и имеется тенденция к повышению. В 1913 г. кубический фут дубовых материалов оценивался в 66 коп.

Фоб Одесса:	в 1923 г.	1	руб.	75	коп.
,, ,, ...	,, 1924 г.	2	,,	—	,,
,, Рига:	,, 1913 г.	—	,,	75	,,
,, ,, ...	,, 1923 г.	2	,,	—	,,
,, ,, ...	,, 1924 г.	2	,,	25	,,

Осина в нашем европейском лесном экспорте играет небольшую роль. Но хотя главная масса осиновых кряжей и вывозится через дальне-восточные порты, мы все же должны особое внимание обратить на экспорт осины в европейские страны. В Европе мы имеем дело со шведским спичечным синдикатом, владеющим 20 спичечными фабриками в Швеции и контролирующим 28 не шведских заводов (также и в Англии). Синдикат является монополистом на европейском осиновом рынке. Он делает все, чтобы сбить цены на 30—40% ниже тех, которые предлагают предприятия, стоящие вне синдиката. Наши экспортеры могут удержать цены на достаточной высоте только путем действия единым фронтом и, связавшись с предприятиями, стоящими вне синдиката, в максимальной степени уменьшить значение последнего в нашем экспорте осины.

Учитывая это, центральное лесоэкспортное бюро создало при ленинградском бюро специальный орган, об'единяющий наш экспорт осины в Европу и устанавливающий единую политику и типовые условия продаж.

Рудничный лес (пропсы) в нашем экспорте кругляка, по крайней мере, в будущем должен занять все боль-

шую и большую роль. Главным потребителем рудничного леса является Англия. Наш европейский север может дать крупные партии рудничного леса, однако депрессивное состояние угольной промышленности Великобритании не дает оснований для благоприятных перспектив в ближайшее время. Цены идут на снижение. Шведы и финны являются нашими конкурентами, хотя их пропсы ценятся в Англии все же немного ниже наших.

При теперешних ценах операции с рудничным лесом могут считаться неубыточными лишь при условии понижения попенной платы. Наркомзем после целого ряда совещаний идет на это, чем будет ускорено развитие экспорта пропсов.

Вывоз древесины для бумажной промышленности (балансов) особенно начал развиваться в последние годы. Мировая писчебумажная промышленность сильно растет и растет вместе с этим потребление древесины для производства бумаги. Главные центры бумажного производства находятся в Соединенных Штатах Северной Америки, в Канаде и Германии. Потребность американской бумажной промышленности до последнего времени удовлетворялась, главным образом, древесиной из Канады. В 1923 г. Канада запретила вывоз балансов в Соединенные Штаты в связи с развитием своей собственной бумажной промышленности. Соединенным Штатам приходится искать сырье на европейском рынке.

Главными экспортерами балансов являются: Швеция, Финляндия и Чехо-Словакия. СССР стал усиленно вывозить, начиная с 1923 г., развивая его в 1924 г. На 1925 г. намечена значительно увеличенная программа вывоза.

Запродажи начались уже в ноябре—декабре 1924 г., главным образом, на Германию и Голландию. Вывоз балансов дает СССР ежегодно до 5 мил. руб. валового дохода. Главная масса балансов доставляется из северных лесов, но в связи с высоким фрахтом развитие экспорта балансов может быть ускорено также лишь понижением попенной платы, что безусловно необходимо, ибо балансовый лес пропадает зря. Главными экспортерами балансов являются Аркос, Всеколес и Северолес.

Наиболее серьезными конкурентами СССР являются Финляндия, хотя особенно ценятся русские балансы. Скандинавские страны сокращают свой экспорт балансов, а Норвегия, в связи с развитием своей бумажной промышленности, уже обращается к нам за сырьем и выходит из числа экспортирующих балансы стран. В ближайшее время за ней безусловно последуют и Швеция, и Дания.

Шпалы в нашем вывозе появились снова лишь в 1923 и 1924 г. Первые партии были отправлены смешанными лесопромышленными обществами севера и Северолесом.

Программа экспорта шпал на 1925 г. сильно увеличена и будет выполнена в размере около 2 мил. шт., а может быть и превысит это количество. Вывоз шпал производится, главным образом, в Англию и в Голландию.

Дубовые шпалы частично начали вывозить кавказские организации. Они направляют свой товар в Палестину и Египет. Кавказ в этом отношении мог бы дать очень много, однако, развитие экспорта задерживается отсутствием средств, необходимых для того, чтобы технически подготовить эксплоатацию лесов горных местностей.

Чрезвычайно отстали мы в вывозе продукции деревообделочной отрасли лесной промышленности. В 1913 г. предметы плотничной и столярной работы дали 4,7 мил. рубл. Разные деревянные изделия на 0,6 мил. рубл. Теперь эта статья совершенно отсутствует в нашем лесном экспорте, хотя Ленинградским Древтрестом и Архангельской местной организацией намечен уже экспорт деревообделочных изделий: окон, дверей и проч. Задача наших лесоэкспортных бюро за границей—изучить возможности экспорта означенных предметов и помочь нашим деревообделочным организациям снова выйти со своей продукцией на международный рынок.

Мы должны в корне изменить состав нашего лесного экспорта, который установился до войны и который, по неволе, мы переняли, ибо в наше распоряжение перешли те заводы и фабрики, которые были сооружены при другой хозяйственной и экспортной политике, когда частные капиталисты стремились выкачать из лесной промышленности в наикратчайший срок наибольшую прибыль, обогатиться, не считаясь с нуждами народного хозяйства.

Быстро изменить положение вещей нет средств, но эту задачу перед собой мы поставить должны. Мы должны сделать все возможное, чтобы на наших собственных заводах переработать, в возможно полной мере, все получаемое сырье, используя отбросы, используя всю древесину. Нужны средства, чтобы создать новые предприятия, именно считаясь с этой задачей, тесно, непосредственно связанной с задачей рационального ведения всего нашего хозяйства.

5. Роль нашего лесного экспорта на международном лесном рынке и в нашей внешней торговле.

В 1913 г. европейские страны ввезли 1.750 мил. куб. фут. древесины, в 1923 г.—1.400 мил. Импорт Европы уменьшился, но катастрофически уменьшилась роль русского леса в этом импорте. Россия, в границах СССР, в 1913 г. экспортировала 280 мил. куб. фут., т.-е. 16% всего импорта Европы, а в 1922—23 г.—77,5 миллиона куб. фут., т.-е. 4%. В 1923—24 г.—7%, а в 1924—25 г. (предположительно)—8%, что составит 54% довоенного экспорта

России в пределах СССР. В частности, в 1923 г. Россия участвовала в ввозе леса в Бельгию в размере 2%, в Голландию—15% всего ввоза древесины, а в ввозе пиленого леса в размере 7%.

Англия для нашего лесного экспорта, как уже отмечено выше, играет и ныне главную роль: в 1913 г. русский лес составлял свыше 30% всего английского лесного импорта, в 1923 г.—лишь 13%, а в 1924 г.—около—15%. Ясно, что нам приходится усиленно искать новые рынки и всеми мерами закрепляться на них, чтобы английский рынок не был бы нашим единственным рынком сбыта, что так болезненно отражается на нашем лесном экспорте при всяких, даже самых ничтожных, переменах, как политических, так и хозяйственных в Англии (забастовка доккеров, отдельных групп рабочих, смена правительств и т. п.).

В 1923—24 г. в Англию по весу мы ввозили 60,0% всего нашего вывоза в то время, как до войны мы экспортировали в Англию лишь 35,6%; по стоимости мы в 1923—24 г. отправили в Англию 70% своего леса, в частности—пиленого леса 79%, тесанного—84%, рудничного—92% и почти всю фанеру в то время, когда наши конкуренты в Англию отправляют небольше 40% своего экспорта. Благодаря этому мы не можем использовать всего мирового лесного рынка, а находимся в полной зависимости от капризов и выступлений английских покупателей. Мы должны освободиться от чрезмерной зависимости от английского рынка, что откроет для нашего лесного экспорта новые возможности и что безусловно необходимо в интересах нашей страны. При наличии целого ряда затруднений, которые не позволяют быстро восстановить сельское хозяйство до размеров, дающих возможности экспортировать сельско-хозяйственные продукты, самое серьезное внимание приходится обратить именно на развитие лесного экспорта.

В 1921 г. в нашей внешней торговле стоимость вывезенного леса достигла 19,0% всего нашего экспорта, в 1922 г.—18,5%, в 1923—24 г.—14,1%, при чем в 1923 г. мы достигли лишь 18,0% той суммы, которую лесной экспорт дал стране в 1913 г., когда леса было вывезено 11,0% всего нашего экспорта—на 165 мил. руб.

Структура всего экспортного плана на 1924—25 г. предусматривает дальнейшее увеличение роли леса, в нашем балансе внешней торговли. Продукты сельского хозяйства составляют 34,2% вместо 57,0%. В 1924—25 г. лес должен дать 16,5% вместо 14,1% в 1923—24 г. Мы надеемся, что в 1924—25 г. вывоз лесоматериалов достигнет 88 мил. рубл. в то время, как вывоз нефтяных продуктов даст 56 мил. рубл., а группы продуктов животноводства, птицеводства и т. д.—68 мил. рубл.

Экспорт леса идет вторым в нашем плане внешней торговли. Восстановление лесного экспорта при данном состоянии хозяйства страны и структуры всей нашей внешней торговли должно стать в сознании всех руководителей хозяйства одной из важнейших задач накопления экономической мощи нашего союза.

Пока то место, которое занимает лесоэкспорт в нашей внешней торговле и в бюджете нашей страны еще чрезвычайно незначительно. Оно не соответствует тем об'ективным условиям, которые имеются у нас в стране громадных лесных рессурсов.

6. Международный лесной рынок. Емкость европейского лесного рынка значительно уменьшилась в сравнении с его довоенной емкостью, но, во всяком случае, наши возможности на нем еще не использованы. При тех изменениях, которые претерпел лесной европейский рынок, наше положение необходимо признать более сложным, чем довоенное положение русского лесного экспорта. Уже одно то, что место русского леса на европейском рынке в громадных размерах заняли другие лесоэкспортирующие страны,—осложняет наше положение. Нам приходится не только использовать дальнейшее расширение емкости рынка, но и завоевывать места, занятые другими лесоэкспортерами, как в Европе, так особенно на рынках Ближнего Востока, которые оказались занятыми Румынией и Чехо-Словакией, а также на дальневосточных рынках, на которых осели канадские лесоэкспортеры и лесоэкспортеры Соединенных Штатов Америки.

В мировом масштабе положение лесного рынка очень сложное и много энергии придется русским лесоэкспортерам приложить, чтобы продвинуться вперед в обстановке разворачивающейся жестокой конкуренции.

По некоторым сведениям весь мировой лесной экспорт (не только Европы) в 1913 г. составлял 2 миллиарда куб. фут., а в 1923 г. 2,1 миллиарда куб. фут. Увеличение мирового лесного экспорта шло за счет Канады и Северо-американских Соединенных Штатов. Но после под'ема, связанного с военной обстановкой, кризис, повидимому, наступает и в лесной промышленности Канады. В журнале „Ekonomist“ от 25 октября 1924 г., между прочим, говорится следующее: „Лесная промышленность Канады переживает острый кризис Строительство в самой Канаде производилось в течение прошлого года в очень ограниченном об'еме. Строительство домов в Соединенных Штатах Северной Америки также сильно сократилось, поэтому спрос Соединенных Штатов на лесные материалы чрезвычайно упал. В результате этого многие фирмы имеют на руках гораздо больше запасов, чем они имели когда бы то ни было с 1914 г. Цены держатся

на низком уровне, и лишь немногие фирмы готовятся к лесозаготовкам в нормальных размерах. Большинство из них ограничивается лишь собиранием леса из районов, где произошли пожары".

Однако, капитал Северо-Американских Штатов все больше начинает обращать внимание и на лесные дела Европы. Об этом свидетельствует, между прочим, следующая заметка в бюллетене № 192 „Wiener Banck Verein".

„Группа Моргана создала для европейской лесной торговли собственное финансовое общество (местонахождение общества—Швейцария) с акционерным капиталом в 4 мил. франков, из коих $^2/_3$ падают на группу Моргана. Общество будет заниматься особенно финансированием репарационных поставок леса".

На европейском лесном рынке напряжение очень большое, ибо покупательная способность его не восстановлена в довоенном об'еме, но в ближайшие годы она, несомненно, достигнет прежних довоенных размеров.

Жилищное строительство во Франции, в Германии и, особенно, в Англии должно увеличиваться. Имеется уже ряд правительственных постановлений в этом отношении. Предстоит также расширение судостроительства, так как торговый тоннаж недостаточен для развивающегося международного товарооборота.

Общее положение рынка мы можем охарактеризовать все же, как неустойчивое со стремлением к расширению, но при жестокой борьбе за понижение цен.

Приходится признать относительное перепроизводство лесных материалов, предназначенных для европейского рынка. Понижение рыночных цен тяжело давит на производство, а лесоэкспортной промышленности трудно быстро реорганизоваться и понизить себестоимость товара, высота которой обуславливается, как увеличением стоимости попенной во всех экспортирующих лес странах, так и возросшими расходами на рабочую силу. Основная борьба идет по линии понижения попенной, как в Финляндии и в Швеции, так и в СССР. Надеяться на понижение расходов на рабочую силу нет основания даже в капиталистических странах, ибо рабочие достаточно организованы, чтобы этому противостоять. Приходится изыскивать дальнейшие усовершенствованные способы производства и рационального использования всей древесины, чтобы понизить себестоимость единицы производства. Но эта упорная работа требует длительного времени. Пока что положение лесоэкспортной промышленности остается весьма тяжелым.

Относительное перепроизводство лесотоваров выражается прежде всего в том, что, как в Швеции, так и в Финляндии, непроданными остается в 1924 г. примерно 25% всей

продукции, предназначенной для экспорта. Этот остаток давит на мировые цены на лес и усугубляет тяжелое положение лесоэкспорта, в связи с чем лесные экспортеры Финляндии и Швеции предполагают сократить размеры производства. Уже отмечается сокращение закупок лесосек.

Означенное относительное перепроизводство лесоматериалов отмечает „Тимбер Трэдс Джорнал“ от 4 октября 24 г.

„В настоящее время не приходится сомневаться, что в Европе наблюдается перепроизводство лесоматериалов. Как в прошлом году, так и в текущем, производители к осени очутились с большим количеством пиленых материалов на руках, продать которые почти не удается, а если и удается, то лишь по ценам, не окупающим издержек производства. Убеждение, господствовавшее в Англии, что торговля должна оживиться, разделялось также и в кругах экспортеров. В скандинавских странах производство лесных материалов не ослабевало и экспортеры рассчитывали на улучшение сбыта. Однако, к несчастью для скандинавских продавцов, стала увеличиваться продукция пиленых материалов в других странах, в то время, как сбыт их оказался слабее, чем предполагалось первоначально. Экспорт лесоматериалов из России немного превысил ожидания. Польша, Латвия и Чехословакия увеличили свою выработку и Европа таким образом, по крайней мере, на ближайшее время, испытывает перепроизводство пиленых материалов. Организационные успехи в России стали весьма крупным фактором, и как скандинавские экспортеры, так и импортеры, вынуждены ныне считаться с обширным, и, по всей вероятности, все увеличивающимся экспортом их из беломорских портов и из Ленинграда. Благодаря низкой зарплате в России и дешевизне сырья, как в России, так и в окраинных государствах, пиленые материалы могут вырабатываться там дешевле, нежели в скандинавских странах, и если торговля не разовьется быстро в ближайшем сезоне, то кажется невероятным, чтобы ощущался недостаток в пиленых материалах. Но что кажется вполне вероятным—это то, что процент материалов узких размеров будет недостаточен, если только производители в других странах, кроме Швеции и Финляндии, не приспособят свою распиловку к требованиям рынка“.

Заведующий продажей финских казенных лесных товаров Бургман следующим образом характеризует положение лесного рынка:

„В противоположность довоенному времени, когда сезон сделок начинался осенью, теперь он начинается гораздо позднее, так как импортеры желают продать свои запасы. В настоящее время (октябрь) на 1925 г. продан только мелкий лесной товар и дрова по таким ценам, которые превышают цены текущего года. Имеются запросы, но сделок

заключено очень мало. Запасы в Англии велики, но потребление также значительно, в особенности в строительной промышленности. Спрос в континентальных странах также увеличивается, так как многие финские и шведские экспортеры не смогут продать к весне своих запасов, то рубка лесов будущей зимой значительно уменьшится. Не представляется вероятным, чтобы это уменьшение сопровождалось соответствующим увеличением рубки в России, ибо этому препятствует недостаток капиталов".

По некоторым сведениям отдельные лесоэкспортные фирмы Финляндии сокращают рубку бревен в 1924—25 г. больше чем наполовину, как, например, акционерное общество Кеми, которое вместо 1.750 тыс. бревен предполагает ограничиться рубкой 650 тыс. бревен для распиловки. Предполагается, что вообще заготовка бревен по реке Кеми, которая в 1923—24 г. достигла почти 4 мил. дерев, в 1924—25 г. понизится, по меньшей мере, наполовину.

На первых аукционах леса в Финляндии и в Латвии чувствуется подавленное настроение лесоэкспортеров и продажа проходит как по пониженным ценам, так и в уменьшенном количестве.

Таково же положение в Швеции, что подтверждает „Тимбер Трэдс Джорнал" 8 ноября 24 г.:

„В Швеции никто и не пытается отрицать факт, что настоящее положение лесной промышленности чрезвычайно тяжелое и что последние продажи на условиях фоб были без всякой прибыли для производителей. Конечно, могут быть некоторые исключения. Несколько специальных контрактов было заключено в Испании и Южной Африке, а также в некоторых континентальных странах. Но они были очень ограничены. Кроме того, ближайшие виды на значительное повышение цен не очень обнадеживающи. Многие из главных лесопильных обществ, также, как и значительная часть менее важных компаний, находятся в руках шведских банков. Их финансовая зависимость значительно повышает себестоимость леса и они до такой степени в долгах, что никак не могут освободиться от этого бремени.

Как мы уже раньше сообщали, начальные цены этого сезона были установлены шведскими компаниями на базисе самой умеренной прибыли. Поскольку можно было продавать по этим ценам, перспективы были не очень мрачные. Но прежде чем половина производства была размещена, уже стало очевидным, что положение меняется к худшему. Наступило падение цен, и так как цены осенью были в общем на три фунта ниже первоначальных цен, то первоначальная умеренная прибыль была более чем поглощена. Таким образом, финансовые резервы экспортеров были истощены, и положение для многих из них стало почти крити-

ческим. Они были в состоянии получить дальнейшие авансы на самое незначительное количество бревен, так что их работа будет сильно сокращена. Бревна, закупленные осенью и зимой 1923 г. и сплавленные этим летом, будут вырабатываться и отгружаться в 1925 г. Эти бревна будут заготовлены в течение зимы и весны, и экспорт готовых бревен начнется по открытии навигации. Цены за материалы устанавливаются главным образом, ценами, уплоченными за бревна, за их заготовку и сплав в этом году; так что при продаже товаров экспортеры должны будут устанавливать цены на базисах настоящего сезона. Для импортеров очень легко предлагать отправителям сокращать себестоимость производства, когда последние жалуются на отсутствие прибыли. Но это не может быть сделано немедленно, а для таких предметов, как пиленый материал, где значительная часть стоимости зависит от заработной платы, когда только удешевление жизни позволит сократить заработную плату,— экспортеры оказываются в исключительно тяжелом положении.

Что касается перспектив на цены на шведские товары в 1925 г. то, как мы указывали, очень мало надежды ожидать тех же цен, как и весной настоящего года. Таким образом, экспортеры должны быть готовы к тому, чтобы в самом начале сезона принять такие цены, которые в лучшем случае дадут им самую незначительную прибыль. Если события пойдут неблагоприятно, если политические осложнения ослабят континентальные рынки, а также в случае больших колебаний французской и бельгийской валюты, шведские экспортеры должны быть готовы к большим потерям, но многие из них не в состоянии выдержать таких потерь. По всему видно, что шведы возлагают лучшие надежды на возможность согласовать свою политику продаж с финскими экспортерами. Но это будет чрезвычайно трудно и вообще мало вероятно, чтобы выработка интернационального соглашения на установление минимальных цен была бы целесообразна. Главное препятствие к этому заключается в том, что имеется слишком много экспортеров с противоположными интересами и слишком малыми финансовыми резервами, и которые не в состоянии выдержать в случае ослабления спроса.

Что касается заготовки этой зимы в шведских лесах, то, по нашим сведениям, работа будет сокращена самым жестоким образом, гораздо больше, чем до сих пор казалось возможным. Но влияние на лесном рынке от этого будет чувствоваться только осенью будущего года и, главным образом, в 1926 г. Пока же положение в Швеции будет чрезвычайно серьезное.

Нужно указать еще на одно важное обстоятельство. Экспортеры убедились больше, чем когда бы то ни было в важности спецификаций и необходимости доставлять в большей пропорции малые размеры. Правда, что 3 × 9 и хорошие сорта ценятся гораздо больше, чем баттенсы, но это скорее пережиток старых обычаев—и больше ничего. Покупатели всегда довольны, когда они могут не брать большой пропорции дильсов в их контрактах, и когда они не принуждены это делать, они охотно будут платить лучшие цены за остальные сорта. Большая пропорция остатков заготовок этого года заключается в размерах 3 × 9, и многие экспортеры утверждают, что в этом году они собираются производить меньшие размеры и даже распиливать более широкие бревна на такие размеры, которые имеют наибольший спрос Если они так поступят, то импортеры скорее будут покупать шведский товар и даже платить больше, чем за русский товар. Русские экспортеры также заявляют, что они собираются работать на тех же основаниях, но организация в России не так развита и усовершенствована, как в Швеции. И очень сомнительно, насколько можно будет ожидать заметных изменений в русских стокнотах.

Для будущего года самое важное—это установить такие цены, которые могли бы быть потом выдержаны и быть уверенным, что предстоящий недостаток предложений обеспечит цены от падения. Если импортеры убедятся, что шведское производство будет сокращено, цены укрепятся. Хотя, с другой стороны, было бы нежелательно, чтобы сильный недостаток лесоматериалов повлек за собой резкое повышение цен“.

О сокращении производства говорит „Тимбер“ от 8 ноября 1924 года:

„Отрадно отметить, что финансовое положение в Швеции вообще говоря, гораздо лучше, чем в Финляндии, но и оно, однако, далеко не удовлетворительно, и даже наиболее крупные экспортные фирмы находятся в руках банков. Но и они принуждены продавать в настоящее время по разорительным ценам, ввиду того, что остались такие большие остатки непроданных товаров и банки не в состоянии финансировать в большой степени покупку новых бревен. Следовательно, закупка сырья на сплав будущего лета будет чрезвычайно мала, так что экспорт пиленых материалов осенью 1925 г. и в течение 26 года из Швеции неизбежно будет уменьшен. В этом не может быть никакого сомнения“.

Положение польских экспортеров также критическое. По определенным данным можно полагать, что польская лесная промышленность потерпит большой урон и, что производство значительно уменьшится в 1925 г. Большин-

ство фирм в Данциге потеряли такое количество денег, что почти обанкротились. Полагают, что в 1925 г. Великобритания не будет наводнена до такой степени, как до сих пор польским лесом.

Положение русского лесного экспорта отягчается еще специфическими условиями.

Во-первых, не все рынки для нас свободно открыты. Французский рынок будет доступен лишь с 1925 г., а бельгийский и испанский рынки все еще для нас закрыты. Затруднения имеются также и на Дальнем Востоке. С другой стороны, крупные импортеры, особенно Англии, ведут борьбу против единого фронта нашего лесного экспорта, стремясь разбить наше об'единенное выступление, и этим увеличить надежду на дальнейшее понижение цен.

В нашем распоряжении имеются материалы о решениях союза английских импортеров, принятых в начале 1923 г., которые подтверждают указанные намерения английских импортеров. В этих документах говорится:

„В начале года состоялось экстраординарное собрание фирм, заинтересованных в русском лесе, ввиду того, что экспортеры из Белого моря установили такие цены, которые были признаны чрезмерными для беломорского товара. Присутствующие импортеры держались общего мнения, что цены неприемлемы, при чем большинство из присутствующих заявило, что оно не будет покупать по указанным ценам даже, если они будут слегка понижены. Поэтому было решено указать членам секции импортеров мягких пород, что цены, запрашиваемые за беломорский товар, слишком высоки, а общие условия в высшей степени нежелательны и неприемлемы. Поэтому членам предлагается не вступать в переговоры на покупку беломорского товара до собрания секции, назначенного на 11 апреля 1923 г., а также от покупки всякого русского товара иначе, как на условиях 2½% комиссии за услуги или при 4 месячном кредите.

Дальнейшее обсуждение этого вопроса происходило на собрании, которое состоялось 23 мая 1923 г. Было доложено, что стокноты были уже выявлены на условиях желательных для подписавших резолюцию, вследствие чего собрание постановило, что все подписавшие и каждый в отдельности, могут быть освобождены от их обязательств. Совещание одобрило решения, принятые подписавшими, и, таким образом, обязательства подписавших были анулированы. Надо отметить с удовлетворением, что воздержание большинства импортеров от покупки беломорского товара привело к тому, что неприемлемые условия продажи были отменены“. Это наступление импортеров особенно направлено против самой крупной нашей лесоэкспортной орга-

низации „Северолес“. Единый фронт лесоимпортеров Англии чувствовался и в 1924 г., и особенно он направлялся именно против русских лесоэкспортеров.

Наконец, наше положение затрудняется и особенностями спецификаций нашего лесного товара. Широкие размеры в том количестве, в каком они размещались на европейском рынке до войны, размещены быть не могут из-за сокращения тех отраслей промышленности, куда они направлялись. Увеличивается относительно спрос на узкие размеры для жилищного строительства. Именно этих размеров в достаточном количестве у нас нет. В нашей спецификации дильсы широких размеров составляют 30—35% в то время, как у шведов и финнов немного свыше 10%, а в то же время узкие размеры баттенсов и бордсов у шведов составляют до 65%, у финнов даже 70%, у нас же не больше 30%. Нам приходится в корне пересмотреть свою распиловку, что, конечно, связано и с заготовкой соответствующего тонкомерного леса. Это возможно лишь при определенных шагах со стороны Наркомзема в направлении облегчения использования всего хлыста по усмотрению лесоэкспортеров, в зависимости от потребности рынка, не повышая в связи с тем или иным использованием хлыста попенной платы.

Итти на чрезмерное понижение процента широких размеров нельзя. Нет оснований полагать, что положение, создавшееся на европейском лесном рынке, будет неизменным. Вагонно-строительство и судостроительство расширятся и мы к этому должны быть готовы и не ломать цен слишком поспешно. Однако, все возможное необходимо делать для того, чтобы увеличить в наших стокнотах % узких размеров.

Подобное положение рынка увеличивает напряженность нашего капитала в виду того, что при означенных условиях у нас на биржах остается больше запасов, чем это имело место до войны при нормальных условиях. Иногда напряженность финансового положения заставляет, по-неволе, итти на уступки и понижать цены на широкие размеры больше, чем это следовало бы.

Приходится отметить еще одно привходящее обстоятельство, затрудняющее наше положение при продаже нашего леса. Мы—монополисты своего леса—об‘единяем колоссальные партии лесного экспорта. Импортеры знают, что цены мы согласовываем сообща и что они (импортеры) не рискуют, отказываясь купить лес в начале коммерческого сезона (декабрь—февраль), свои выступления откладывать до конца сезона, создавая этим иногда нервное настроение среди советских лесоэкспортеров, особенно тех, в распоряжении которых имеются лишь 3—4 месяца навигационного времени. Это явление заставляет нас поставить вопрос об

организации складского дела в странах, импортирующих наш лесной товар. Мы должны начать особенно через беломорские порты выбрасывать лес с первых дней открытия навигации, даже если этот лес еще не продан. Конечно, желательно делать это, имея соглашение с брокерскими фирмами, имеющими связь также и с розничной торговлей. Это дело ближайших лет, и оно может быть успешным в интересах развития нашего лесного экспорта и борьбы нашей за расширение своего места на международном лесном рынке только при активной, своевременной и достаточной поддержке наших банков.

Мы сумеем быстро освободиться от исключительной роли в нашем лесном экспорте Англии лишь при соответствующей поддержке правительства. Целый ряд государств—Бельгия, Франция, Испания установили высокую ввозную пошлину на наш лес. Необходимо облегчить нам экспорт леса в эти страны путем тех или иных торговых соглашений.

В 1923 г. Швеция и Финляндия из общего количества экспортируемого леса в 1.800 тыс. стандарт. в Англию вывезли лишь 800 тыс. стандартов, а остальное: во Францию—260 тыс., в Голландию—200 тыс., в Бельгию—160 тыс., в Данию—170 тыс. и в прочие страны—260.000 стандартов. Мы должны итти по этому же пути, размещая свой экспорт среди возможно большого числа стран Европы. Ряд моментов указывает, что эту работу нам удастся провести успешно.

В газете „The Timber News“ от 15 ноября 1924 г. о ввозе русского леса во Францию говорится:

„Наиболее важное обстоятельство в связи с беломорским лесом заключается в том, что в бессортный товар включен очень значительный процент высоко-качественного леса. Возобновление русского экспорта во Францию серьезно затрагивает интересы шведских и финских экспортеров, и положение рассматривается ими, как очень критическое. Изменение уровня цен северо-европейского леса было большим ударом для продажи лесного товара центральной и восточной Европы, качество которого гораздо ниже и который можно было продать лишь из за его низкой цены. Цены на последний товар как будто не понижаются и, следовательно, французские покупатели все меньше склонны покупать там товар, поскольку они могут получить северо-европейский товар при незначительном увеличении цены“.

Хорошие отзывы мы имеем также о нашем лесе на германском рынке.

Отмечается также некоторое оживление в потреблении лесоматериалов в Великобритании и немного превосходит даже размеры потребления 1923 г. Относительно большое

количество лесоматериалов расходится для домостроительства, оживленные требования поступают на материалы со стороны железнодорожных компаний, много леса идет на замощение дорог, усиливается потребление лесных материалов и в судостроительстве. В промышленности депрессия все-таки продолжается. Поэтому, в связи с усиленным предложением лесных материалов, запасы таковых на Лондонских доках увеличиваются, что безусловно необходимо учесть при осуществлении плана вывоза в 1925 г. В наибольшем спросе мелкие размеры. По некоторым сведениям многие владельцы лесопильных заводов распускают дильсы даже на тонкие размеры. При большой дороговизне такой разработки в Великобритании, получаемые материалы продаются с большей выгодой. Размер 2 × 4 остается самым излюбленным.

Рынок других видов товара также не внушает особых надежд. Рынок нашей фанеры до конца 1924 г. был особенно тяжел, и лишь в последние месяцы началось некоторое оживление, что безусловно связано с теми же общими причинами, которые имеют место на лесном рынке. Финляндия и Польша здесь выступают нашими конкурентами главным образом потому, что наш товар недостаточно соответствует потребностям рынка. Недостаточно также мы сумели изучить рынок и, наконец, и здесь мы имеем дело исключительно с английским рынком. Перед нашей фанерой стоят в общем те же задачи, как перед всей лесоэкспортной промышленностью.

Увеличиваются наши возможности в размещении твердых пород, особенно с открытием французского рынка (дубовая французская клепка).

Против наших твердых и ценных пород мы имеем мало конкурентов и этим положением нам необходимо воспользоваться. Организованность и дисциплина выступлений здесь должны быть самые жесткие.

Все эти моменты и общая несколько улучшенная хозяйственная коньюнктура импортирующих лес стран дает полное основание считать, что продукция, согласно производственных планов наших лесоэкспортных трестов, будет в полном об'еме размещена на рынке. В расширении лесоэкспорта заложены возможности понижения себестоимости товара и вместе с этим расширения рынка. Неустойчивость европейского лесного рынка и продолжающееся понижение цен не должны особенно тревожить наших лесоэкспортеров.

7. О движении цен на лес на мировом рынке.

Вопрос о ценах на лес является одним из самых острых вопросов в нашей работе. Мы привыкли к высоким ценам первых лет после войны. В связи с этим был увеличен и ряд ставок. Увели-

чение ряда расходов связано с увеличением себестоимости из-за повышения попенной платы и налогов, с одной стороны, и из-за увеличения расходов по зарплате и разным накладным расходам в особенности. Те же явления мы наблюдаем не только в советском лесном экспорте, также тяжело и нервно подобное же положение переживают лесоэкспортеры Финляндии, Швеции и других стран. Ныне в связи с падением цен изменить ставки (налоговые, тарифов и проч.) гораздо труднее.

При решении вопроса о ценах приходится иметь в виду движение цен на лес до войны. По имеющимся данным эти цены в последние десятки лет до войны все время поднимались. Главным образом, это об'яснялось увеличением спроса на лесные материалы и сильным истощением лесных запасов во всех странах. Все лесоэкспортные страны, кроме немногих (Польша, Румыния), работают с очень большим перерубом. Лес вырубается в большем количестве, чем ежегодно приростает. Лесопромышленникам все время уже до войны приходилось продвигаться в более отдаленные от водных и других путей сообщения лесные массивы, усовершенствовать вывоз и сплав, что увеличивало расходы, а тем самым себестоимость товара и, в конечном счете, влияло на повышение цен. Это повышение характеризуют следующие средние цены для английского рынка за 10 лет в фунт. стерлингов (фунты стерлингов, шиллинги, пенсы):

Десятилетие	Арханг. сосн. дильсы 111 с.	В %	Шведск. сосновые дильсы Mxd 9″	В %	Финск. баттенсы 2×4 б/с	В %
1884—1893	6.12.9	100	11.14.6	100	5.12.6	100
1894—1903	8.1.7	121	14.6.6	122	6.0.0	106
1904—1913	9.3.0	123	15.14.0	134	7.1.6	116

Повышение цен отмечается во всех трех странах, играющих в Европе главную роль в экспорте.

Цены английского рынка являются определяющими цены мирового лесного рынка, ибо до 50% мирового лесного экспорта приходятся на Англию.

Наметившаяся уже до войны тенденция к повышению цен резко подвигается кверху за время войны и после. Мы имеем некоторые данные о базисных ценах на экспортный лес в Швеции. Мы берем за основу баттенсы: сосновые размером $1 \times 4^1/_2$ и еловые размером $2^1/_2 \times 7$; цены указаны в шведских кронах за стандарт фоб:

	Соснов. баттенсы	%	Еловые баттенсы	%
1913 г. . . .	151	100	151	100
1914 г. . . .	144	96	153	101
1915 г. . . .	161	107	164	122
1916 г. . . .	216	134	153	171
1917 г. . . .	—	—	—	—
1918 г. . . .	288	134	313	204
1919 г. . . .	400	262	418	273
1920 г. . . .	**551**	**363**	**594**	**391**
1921 г. . . .	270	173	331	219
1922 г. . . .	229	145	265	175
1923 г. . . .	297	196	287	190

Подобное бурное повышение цен, особенно в 1919 и 1920 гг., об‘ясняется продолжающейся гражданской войной в России, что вырвало из мирового лесного рынка лесной товар СССР и также ряда других стран, частично Финляндии, Польши Прибалтики. В 1921 г. начинается быстрое понижение цен, но к 1923 г. все же эти цены еще на 60—70% выше довоенных в то время, как на другие товары цены выше довоенных в среднем не больше 30—35%. Понижение цен продолжается. Однако, те же силы, которые обуславливали повышение цен до войны, будут влиять в повышательном направлении и теперь, даже с большей интенсивностью, чем раньше, ибо опустошение лесов за время войны достигло колоссальных размеров.

Значительное понижение цен означало бы работу с неизбежным убытком, против чего восстанут все лесоэкспортирующие государства. Ряд расходов, которые имеют место теперь, лесная промышленность до войны не знала. К этим расходам относятся расходы на социальное страхование и повышенные налоги, в связи с восстановлением государственного хозяйства. Послевоенное разрушение увеличило расходы, связанные с необходимостью эксплоатировать леса более отдаленных районов. В связи с этим приходится производить работу по выпрямлению речек, по исправлению их, а, кроме того, при эксплоатации более отдаленных районов удорожается вывозка и сплав.

В результате всех этих причин увеличение себестоимости достигает 20—25% против довоенной себестоимости, не считая увеличения попенной платы и понижения стоимости золота, что безусловно также должно учитываться при определении как себестоимости, так и продажных цен.

Мы не можем влиять на цены путем увеличения экспорта леса. Хотя перед нами имеются колоссальные неограниченные возможности для нашего лесного экспорта, все же его развитие связано именно с использованием отдаленных лесных массивов, как европейского Севера, так и Дальнего Востока и Сибири. Проникнуть в Печорские леса, исполь-

зовать всецело отдаленные лесные районы Северного Урала, района Мезени,—значит принять на себя чрезвычайно тяжелую и сопряженную с большими расходами работу. С этой работой связаны большие трудности в смысле погрузки, в смысле отсутствия рабочих рук, необходимости колонизовать край и т. п.

Поэтому, несмотря на возможное расширение нашего экспорта, цены на лес мы понизить не сможем и должны будем, в связи с большими расходами, так же упорно, как до сих пор, бороться против дальнейшего понижения цен вместе и наряду с лесоэкспортерами Финляндии и Швеции.

Наши сибирские леса лежат втуне, они представляют колоссальные источники прекрасного, легкого тонкослойного леса. Партия енисейского леса, которую выбросил на международный рынок Аркос в 1924 г., как пробную партию, явилась неожиданностью для английского рынка, как по качеству, так и по тому, что здесь была впервые проявлена инициатива в смысле использования сибирских лесов, организаторами и руководителями лесного экспорта Аркоса. Но уже этот первый опыт показал, какие колоссальные расходы связаны с подобной операцией. Можно экспортировать лишь первосортный товар, но этот товар можно получить лишь в результате эксплоатации всей наличной древесины. Другие сорта приходится оставлять для внутреннего рынка, продавать по пониженным ценам и компенсировать это на цене экспортируемого первого сорта. Само собой разумеется, что понижательно на цены это влиять не может.

В общем и целом, такие же условия приходится учитывать на Дальнем Востоке.

Борьба за цены будет жестокой и упорной. Об'ективные условия эксплоатации лесов чем дальше, тем больше вынуждают промышленников увеличивать расходы. Цена 1919—1920 г., конечно, была чрезмерной и вызвана особенными исключительными обстоятельствами послевоенного времени. В 1921 г. цена снизилась почти на 50% по сравнению с ценой 1920 г.

СССР появился со своим лесом на международном рынке в конце 1921 г., когда падение цен уже имело место. После резкого понижения это падение временно приостановилось. В начале 1923 г. наметилось даже некоторое временное повышение цен. Однако, эта была лишь небольшая приостановка, ибо начавшееся вслед за этим падение цен осложнилось политическим положением в Европе—рурским вопросом, ультиматумом Керзона, затем кризисом английского правительства, забастовкой английских доккеров и т. д. Все эти причины привели к значительной неустойчивости рынка и дали сильный толчек к понижению цен, которое не остановилось и в 1924 г.

Катастрофическое падение цен в 1921 г. частично совпало во времени с выходом наших первых небольших партий леса. Конечно, наши 36.000 стандартов не могли влиять на движение цен, об этом говорит движение цен за 1921 г. В январе, феврале и марте 1921 г.—цены понизились сравнительно мало. Затем в апреле, мае и июне произошло самое крупное понижение, которое продолжалось и в июле. В августе цены упали до самого низкого предела. В конце 1921 г. именно тогда, когда наши небольшие партии леса появились на рынке, падение приостановилось и наметилось даже некоторое повышение. Значит, движение цен шло совершенно независимо от появления на рынке нашего леса.

Характерной для выявления влияния советского леса на движение цен является следующая табличка.

По данным английской статистики средняя цена пиленых материалов, если смешать все сорта в один по каждому государству—СССР, Финляндии и Швеции была следующей (в фунт. стерлингов):

	1921 г.	1922 г.	1923 г.
СССР	22,3	19,6	18,9
Финляндия	15,1	15,0	17,9
Швеция	22,5	16,3	17,7

Принимая цены 1921 г. за 100, получим в процентах следующую табличку:

	1921 г.	1922 г.	1923 г.
СССР	100,0	87,9	84,5
Финляндия	100,0	99,6	118,5
Швеция	100,0	74,9	76,8

Цены на советский лес понижались медленнее, чем цены на шведский лес. Цены на финский лес даже поднялись. Однако, в общем совпадающее падение цен на советский и шведский лес безусловно об'ясняется некоторым сходством спецификаций нашего и шведского леса. У нас преобладают широкие толстые сортаменты—дильсы, а именно с ними были самые крупные затруднения. Финны держались, благодаря своим узким и тонким сортаментам. Однако, в дальнейшем и финны почувствовали силы, влияющие на падение цен на мировом рынке. В 1924 г. резко понижается цена и на финский лес. Мы должны признать, что в каждом экспортирующем лес государстве имеются свои те или иные причины, обуславливающие или ускоренное или замедленное падение цен на лес. Падение цен является общемировым и касается не только отдельных лесоэкспортирующих стран и отдельных сортаментов, но всех видов лесного товара, даже тех, в экспорте которых СССР ни в какой мере не участвует. Оно касается также фанеры и твердых пород.

В газете „Хольцмаркт“ № 84 от 18 октября 1924 г. по поводу этого, между прочим, указывается: „После войны все бросились в лесную промышленность и лесную торговлю. Лесопилки строились без всякого отношения к местным потребностям. Время было деньги, и каждый день обгонял другой день. Заграница покупала все. Лесопромышленные общества вырастали, как грибы, и приходилось опасаться за целость наших (австрийских лесов). Но вскоре безумная лихорадка начала медленно падать. Покупатели начали осматривать то, что они покупали. Валюта начала стабилизироваться и прекрасные деньки прошли навсегда“.

Это имело место не только в Австрии, но и в Швеции, Финляндии, Польше и Латвии.

Под‘ем цен непосредственно после войны об‘ясняется чрезмерным спросом при слабом и вообще недостаточном, предложении, а падение —чрезмерно быстро выросшим предложением, получившимся в результате лесопромышленного ажиотажа особенно средней Европы и лимитрофов.

Наше участие в лесном экспорте выражается еще лишь в 7—11%. Этой небольшой партией экспортного леса влиять на цены мы пока не можем. Мы находимся во власти общемировых сил, влияющих и на наши и на финские и на шведские цены.

Мы принимаем самые героические меры, чтобы замедлить и приостановить это падение цен. Об‘единение лесоэкспортеров СССР создает для нас необходимые суб‘ективные возможности для борьбы, которая затрудняется таким же единым выступлением против нас английских и других импортеров. Наши цены падают все же медленнее, чем цены шведов. Необходима выдержка, которая, конечно, не означает, что мы должны держать свой товар даже при определенно обозначившейся понижательной коньюнктуре. В таких случаях приходится быстро ориентироваться и, не ожидая дальнейшего падения цен, своевременно предложить рынку свой товар.

В общем и целом эти соображения нами не упущены. Об этом свидетельствует также английский журнал „Тимбер Трэд“ от 8-го ноября 1924 г.

„Одним из главных факторов, которыми определяются цены на будущий год, является размер русского производства. В навигацию 1924 г. большое производство в России и тактика, которой придерживались русские при продаже своего товара, оказались очень невыгодными для цен фоб.

1) Очень немногие ожидали, что Россия будет в состоянии заготовить и вывезти такое большое количество товара из беломорских портов, какое оттуда было отправлено.

2) Когда рынок стал слабеть, русские продавцы немедленно воспользовались этим обстоятельством, чтобы вытеснить

шведских и финских продавцов, запрашивая гораздо меньшие цены. За время падения цен, русские экспортеры заключили наибольшее количество сделок. Во всяком случае до самого последнего времени, когда шведские и финские продавцы уже больше ждать не могли и уже снизили свои цены, русские продавцы еще конкурировали, и им еще удавалось обеспечить наибольшее количество сделок“.

Мы внимательно должны следить за рынком, за изменением размеров производства наших конкурентов и за их политикой цен.

В нашей борьбе помочь нам могут, конечно, только наши банки, создавая для нас обстановку, при которой мы могли бы в определенных случаях приостанавливать или замедлять продажу, учитывая каждый благоприятный для нас момент состояния рынка.

Наши заграничные представительства и, в первую очередь, заграничные лесоэкспортные бюро должны помочь трестам ориентироваться в положении рынка, изучать новые рынки, чтобы иметь возможность в большей степени, чем до сих пор, распылять свой товар по отдельным лесоимпортирующим странам.

Тресты должны вести упорную борьбу за удержание цен на определенном уровне и пытаться, во всяком случае, хотя бы замедлить падение цен. Вместе с этим лесоэкспортные тресты должны, считаясь с об‘ективной обстановкой, складывающейся на международном лесном рынке, принимать все меры к тому, чтобы понизить по всем статьям себестоимость товара.

8. Организация международного лесного рынка.

Закупка лесных товаров в импортирующих странах, особенно в основной из них—Англии—проходит издавна через руки небольшого числа крупных импортеров, тесно связанных с брокерскими (комиссионными) фирмами. Помимо этих организаций, лесной товар почти совершенно не проникает к мелкому покупателю и потребителю. Английский рынок упорно держится этих своих старых традиций, и, когда экспортеры пытаются, хотя бы частично, отступить от установившихся обычаев английского рынка, как это имело место в 1924 г. со шведами, импортеры организованно и упорно отстаивали свою монополию и преимущества, отказываясь закупать лес у экспортеров, восставших против установившихся порядков.

Шведские экспортеры, организованные в крупный синдикат, об‘единяющий до 85% всего шведского лесного экспорта, несмотря на поддержку своих банков, должны были уступить английским импортерам. Фактически то же самое, как выяснилось теперь, английские импортеры проделали в 1923 г. и по отношению к советским лесоэкспортерам, на-

правляя свой отпор особенно против Северолеса, который сам по себе является крупным синдикатом лесного экспорта.

Брокерские фирмы положительную роль, особенно в нашей обстановке, играют в части финансирования лесоэкспортных трестов, являясь посредниками в этом отношении между экспортерами и банками (за границей). В практической работе возможны отдельные случаи об'единения мелких покупателей и потребителей леса для продажи им нашего товара. Но эти случаи не могут стать пока общим правилом. Наше приближение к покупателю на английском рынке практически осуществляется через смешанное брокерское общество „Русское Лесное Агентство", в котором участвует одна из крупных брокерских фирм Черчилль и Сим, Северолес, Аркос и Севзаплес (Петролес).

Согласно предварительных данных на 30 сентября 1924 г. через Русское Лесное Агентство за 1924 год продано леса из беломорских портов без малого 78 тыс. стандартов и немного свыше 8 тыс. куб. саж. балансов, пропсов и т. д. Но, конечно, сосредоточить всю продажу в этом смешанном обществе не целесообразно, ибо один брокер не может учесть всего рынка и его изменений.

В дальнейшем перед нами встанет задача также при посредстве английских фирм создать особое общество для размещения своих, не проданных на рынке, после закрытия навигации товаров. Это освободит нас от крайне тяжелой зависимости от навигационного периода, являющегося очень непродолжительным особенно для беломорских портов.

В Германии, Франции, Испании и Голландии продажи также идут главным образом через брокерские фирмы, хотя здесь скорее, чем в Англии возможно непосредственное приближение к потребителю, чем необходимо воспользоваться нашим лесоэкспортерам.

С целью подготовки обстановки для непосредственного выступления наших лесоэкспортных трестов на заграничном рынке перед нами стоит также задача организации отдельных заграничных обществ с ограниченной ответственностью (лимитед), которые в качестве юридических лиц могли бы выступать и на рынке, и перед банками, будучи тесно связанными с трестами-производителями. Такие организации, как Северолес-лимитед, Фанеро-лимитед и проч., могли бы вплотную связаться с рынком и стать непосредственными проводниками нашего товара, связавшись при этом с целым рядом брокерских фирм и с группами потребителей нашего товара.

Весьма целесообразно предоставить права юридических лиц за границей нашим основным лесоэкспортным трестам. При этом условии легче было бы провести уже начатую Северолесом политику заключения договоров с отдельными

группами промышленников, нуждающихся в нашем лесе по поставке им необходимого товара. Ныне Северолесом заключен договор с концерном, поставляющим шпалы для английских железных дорог, при чем концерн всемерно кредитует всю шпально-заготовительную операцию Северолеса. Такой же договор может быть заключен и с группой угольных предприятий по постановке рудничного леса.

Круг подобных договоров успешно можно было бы расширить при наличии юридического лица за границей. Они, конечно, не могут в корне изменить традиции английского лесного рынка, работу через брокеров, и сломать сопротивление импортеров, но борьба с последними особенно с укреплением нашей мощи, неизбежна. При этом необходимо учесть и то, что в процессе борьбы на международном лесном рынке, особенно в связи со стремлением импортеров во что бы то ни стало понизить цены и с желанием экспортеров противодействать этому понижению возможно дольше, возможно дальнейшее об‘единение импортеров, особенно и в первую очередь в Англии с целью создания единой организации, выступающей против экспортеров. С этой возможностью необходимо безусловно считаться, а отразить ее можно лишь созданием отмеченных выше смешанных обществ, на которые могли бы опираться наши экспортеры.

Лесоэкспортеры мирового рынка об‘единены между собой по отдельным странам. Шведский синдикат об‘единяет лесоэкспорт Швеции в решающих всю политику размерах. Менее об‘единены финны, но здесь об‘единяющую роль играют банки, которые держат в своих руках большую часть финского лесного экспорта. Также об‘единены с 1923 г. лесоэкспортеры средней Европы.

Общеевропейского об‘единения лесного экспорта не существует, хотя в особо трудные моменты вопрос о таком об‘единении возникал. Но слишком много имеется противоположных интересов между отдельными странами экспортирующими лес и это затрудняет возникновение подобного об‘единения.

В СССР весь лесной экспорт проходит под наблюдением центрального лесоэкспортного бюро, являющегося органом регулирования лесного экспорта, подчиненным НКВТ и ВСНХ СССР.

Центральное лесоэкспортное бюро следит за рынками, участвует в установлении производственных и экспортных программ, учитывает их осуществление и при посредстве своих отделений (лесоэкспортных бюро) (в Лондоне, Берлине, Риге и Ленинграде) устанавливает базисные исходные цены и типовые условия продаж. Центральное лесоэкспортное бюро осуществляет свою серьезную задачу по созданию единого фронта нашего лесного экспорта и изы-

сканию способа и мер по изучению новых рынков и новых возможностей расширения нашего лесного экспорта.

Работу центрального лесоэкспортного бюро в этом направлении следует признать положительной. Лишь небольшие партии леса проникают на рынок помимо центрального лесоэкспортного бюро. Это касается, в первую очередь, товаров концессионных предприятий и частных лиц, особенно работающих на Дальнем Востоке.

Основными лесоэкспортерами, имеющими право непосредственного выхода за границу, являются: Северолес, Севзаплес (Петролес), Двинолес, Дальлес, Лесбел и Фанеротрест.

По данным центрального лесоэкспортного бюро на 21 октября 1924 г. основные лесоэкспортные тресты за 1923—24 г. экспортировали:

Северолес	32	мил.	пуд.	древесины.
Севзаплес	16	„	„	„
Двинолес	8	„	„	„
Дальлес	8	„	„	„
Лесбел	до 1	„	„	„
„ в том числе	„ 7.000	кв.	метр.	фанеры.
Фанеротрест	„ 10.000	„	„	„

Небольшие партии лесного экспорта вывозятся через органы НКВТ и акционерные общества Аркос и Лесоэкспорт, — Верхневолголесом, Волгокаспийлесом, Северным Комбинатом в Архангельске, Вологдолесом, Вятколесом и Карелолесом. Весь их экспорт также учитывается в центральном лесоэкспортном бюро и входит в общую программу и план экспорта.

Торговые организации, работающие всецело с государственным капиталом и связанные или с НКВТ или с лесопромышленными трестами также увеличивают все более свою работу, поскольку увеличивается выделение товаров для внешнего рынка трестами внутреннего значения.

В 1923—24 г. Экспортлес (Украина), который исключительно вывозил разный дубовый материал, отправил до 0,4 мил. пуд.; Аркос, состав экспорта которого очень разнообразен, вывез свыше 6,0 мил. пуд.; Севзапгосторг вывез 3,5 мил. пуд.; общество Лесоэкспорт отправило до 1 октября 1924 г. около 0,8 мил. пуд.

В последний год с экспортным товаром на рынке выступал также ряд кооперативных организаций, в первую очередь Всеколес, который отправил исключительно кругляк, пропсы и балансы в количестве 3,5 мил. пуд. Витебский губсоюз вывез до 1,0 мил. пуд. С некоторыми партиями выступили на рынке также Пепо и Центросоюз. На Дальнем Востоке кооперация дала до 1,5 мил. пуд. Таким образом, число экспортных организаций за последнее время чрез-

вычайно увеличилось. Однако, эта множественность не представляет собой отрицательного явления и не влияет сколько-нибудь на состояние единого фронта нашего лесного экспорта, ибо, в конечном счете, все эти организации в своей работе руководствуются указаниями центрального лесоэкспортного бюро или его органов.

Вместе с этим при увеличении сети организаций, заготовляющих лесоэкспортный товар и финансирующих заготовку, увеличивается и размер самого лесного экспорта. Это представляет положительную сторону указанного явления.

Наши смешанные лесопромышленные общества также непосредственно работают на заграничном рынке, и хотя формально центральное лесоэкспортное бюро не вмешивается в их деятельность, все же эти общества, будучи связанными с государственными лесными трестами (Северолес и Двинолес), косвенно также находятся в сфере влияния центрального лесоэкспортного бюро. До сих пор не было случая отрыва их от общей линии поведения наших лесоэкспортных трестов на рынке.

В 1923—24 гг. смешанное общество „Русснорвеголес“ вывезло до 4,0 мил. пуд. древесины, исключительно пиленых материалов; „Руссголландолес“—около 3,5 мил. пуд., главным образом, пиленый материал и слиппера; „Руссанглолес“—4,5 мил. пуд., почти наполовину пиленый лес и слиппера и разного вида круглый лес. Наконец, Двинолес-лимитед на арендуемых в Риге заводах выпилил из проданных ему Двинолес-трестом бревен до 25.000 стандартов.

Непосредственное влияние на развитие нашей лесной промышленности и лесного экспорта, конечно, имеют в первую очередь наши северные смешанные лесопромышленные общества. Доля их в нашем лесном экспорте выражается в следующих цифрах:

в 1922—23 г. . . .	20%	всего нашего экспорта
в 1923 24 г. . . .	14%	„ „ „
в 1924—25 г. . . .	15%	„ „ „ (предположит.).

Уменьшение доли их участия об‘ясняется быстрым увеличением общей массы нашего лесного экспорта.

Пиленого товара в 1923—24 г. Руссанглолес, Руссголландолес и Русснорвеголес экспортировали почти 52.000 стандартов. В 1924—25 г. эта программа увеличивается примерно до 65.000 стандартов. В ближайшие годы при наличии теперешнего оборудования и лесосек эти общества смогут довести свой экспорт пиленых товаров до 75.000 стандартов.

Частный капитал в нашем лесном экспорте в общем играет ничтожную роль. Чисто концессионное предприятие „Мологолес“ в 1923—24 г. вывезло пропсов и балансов до

900.000 пудов. Надо полагать, что это концессионное предприятие в ближайшие годы свой экспорт увеличит и сделает его более разнообразным.

Особое место в нашем экспорте частные лица играют на Дальнем Востоке, где в 1923—24 г. они вывезли 12,5 мил. куб. футов древесины, конечно, главным образом, в сырье и полуобработанном виде, в том числе 10,0 мил. куб. фут. в Японию и 2,0 мил. куб. фут. в Китай. Дальний Восток— наше больное место: из вывезенных 22,0 мил. куб. фут. 12,5 мил. куб. фут. или 57% падает на частный капитал.

В нашем экспорте на европейский рынок частные лица играют самую ничтожную роль. В 1923—24 г. они дали 50.000 пудов древесины. Зато довольно крупную роль играют смешанные, чисто торговые организации: Дава-Бритополь, вывоз которой достиг 2,6 мил. пуд. и Руссгерторг, который вывез до 0,9 мил. пуд. главным образом, сырья и полуобработанных лесных материалов. Наблюдение за экспортом этих организаций также происходит под общим руководством центрального лесоэкспортного бюро, обыкновенно, при целом ряде трений.

Однако, основная часть нашего лесного экспорта, решающая всю политику цен и торговли, находится в непосредственном наблюдении и направлении центрального лесоэкспортного бюро и его органов.

В обстановке жестокой борьбы на лесном рынке роль центрального лесоэкспортного бюро приходится еще более усилить и расширить по отношению также и к смешанным обществам, связываясь с ними теснее через лесопромышленные государственные тресты, которые являются участниками этих смешанных обществ. Работа чисто торговых организаций должна быть больше связана с исполнением указаний и общих директив центрального лесоэкспортного бюро. И здесь связь приходится поддерживать через представителей государственного капитала в этих обществах.

Наблюдение за частным капиталом осуществляется при посредстве лицензионной политики. Отстранить участие частного капитала в лесном экспорте, особенно на Дальнем Востоке пока нельзя. У нас нет столько капитала, чтобы работу частных лиц быстро заменить работой государственных трестов или кооперации. Эта задача требует длительного решения и успешно может быть завершена усилением средств государственной промышленности и кооперации на Дальнем Востоке и созданием смешанных обществ на подобие тех, которые работают на нашем европейском Севере.

Об'единяющая роль Центрального Лесоэкспортного Бюро заграницей непосредственно осуществляется в первую очередь Лондонским Лесоэкспортным Бюро. Его обязанности особенно сложны и трудны: перед ним стоит доминирующий

над всеми лесными рынками—английский рынок, особенно настороженно следящий за развитием нашей работы. Внимательно необходимо следить за развитием рынка, изучать его и вместе с тем всемерно работать по налаживанию коммерческих связей с новыми открывающимися перед нами рынками Франции, Испании, Северной Африки и т. п.

9. Финансовые вопросы лесоэкспортной промышленности. Средствами, имеющимися в распоряжении наших лесоэкспортных трестов, нельзя осуществить те задачи, которые стоят перед все более развивающейся лесоэкспортной промышленностью. Нельзя использовать те лесоэкономические возможности, которые представляют наши безграничные лесные массивы Севера и Дальнего Востока.

Мы категорически можем и должны заявить, что лесоэкспортные тресты не только всемерно развили свое производство и экспортную деятельность в размерах своих финансовых возможностей и всемерно использовали громадные кредиты, которые были им предоставлены Госбанком и, частично, Торгово-Промышленным Банком и за границей, но что они свою экспортную программу развернули даже более широко, чем позволяют их финансовые рессурсы. Этим и об'ясняется колоссальная напряженность капитала, постоянные разговоры о кассовом дефиците, заминки с выплатами по обязательствам и т. д.

Работа развернута не по средствам. Лесоэкспортные тресты при установлении своих промышленных программ, считались с лесоэкономическими возможностями, с техническими возможностями своих заводов и с емкостью рынка. Они исходили, из как будто бы само собой разумевшегося положения, что государство в лице Наркомфина и центральных банков должно выделить максимум средств для того, чтобы в полной мере обеспечить намеченную производственную программу, ибо нужно же признать, что международный рынок может поглотить вполне наш лес в тех размерах, какие мы можем вывезти. Однако, рессурсы нашего Союза, к сожалению, недостаточны для того, чтобы выделить потребные для развития лесной промышленности суммы и наша лесоэкспортная промышленность поэтому в финансовом отношении переживает чрезвычайно тяжелое положение.

Лишь в последнее время, в связи с сокращением и временным прекращением хлебного экспорта, как партийные, так и высшие правительственные органы, начали обращать на нужды лесного экспорта особо серьезное внимание. Выделяются дополнительные кредиты для увеличения программ лесоэкспортных трестов, но к несчастию, это совпадает с сокращением заграничного кредита. Поэтому абсолютное

увеличение средств лесоэкспортной промышленности мы получим в очень ничтожных размерах. Приходится категорически заявить, что лесоэкспортная промышленность не двинется дальше в сторону расширения, если не будут приняты героические меры по увеличению ее средств.

Капиталы основных лесоэкспортных трестов и их структура представляются в следующей таблице (в мил. руб.):

	Основной капитал.	%	Оборотн. капитал.	%	Отношение оборотного к основн.	Уставный капитал (всего).	%
Северолес	11,5	43,0	18,0	47,0	1,6	29,5	45,0
Петролес (Севзаплес)	8,2	29,0	15,2	39,1	1,9	23,4	36,0
Двинолес	0,3	1,2	1,2	3,3	3,8	1,6	2,5
Лесбел	1,8	6,7	2,7	7,1	1,5	4,5	6,8
Фанеротрест	4,1	14,8	0,7	1,8	0,2	4,8	6,9
Дальлес	1,1	4,1	0,6	1,7	0,6	1,7	2,8
Всего	27,0	100,0	38,3	100,0	1,4	65,5	100,0

Оборотных средств у лесоэкспортных трестов чрезвычайно мало. Нормальные лесопромышленные организации могут работать при отношении основного капитала к оборотному, как 1:4. Вышеприведенная таблица показывает, что таковое соотношение имеется лишь у Двинолеса, а у всех других трестов оно равно отношению 1:2 или даже 1:0,5. Одно это уже показывает в каком положении находится наша лесоэкспортная промышленность. Без колоссального кредита она далеко не могла бы дать того, что она ныне дает для экспорта. В частности, Северолес при своих собственных оборотных средствах и нормальном кредите мог бы дать не больше половины того, что он вывозит ныне.

Лесоэкспортные тресты должны жить кредитом Госбанка и Промбанка. В 1923 г. задолженность лесоэкспортной промышленности доходила до 25 мил. руб., а в 1924 г. она поднялась до 40 мил. руб. К этой сумме необходимо прибавить заграничный кредит, достигший суммы свыше 10 мил. руб. Лесоэкспортная промышленность имеет в своем распоряжении больше чужих оборотных средств, чем своих собственных.

До войны отношение кредитных сумм к собственному оборотному капиталу выражалось в лесоэкспортной промышленности примерно, как 1:3. В настоящее же время это отношение по шести главным лесоэкспортным трестам вначале выражалось, как 1:1, а в конце 1924 года это отношение уже равняется 1,25:1. А по некоторым лесоэкспортным трестам кредитные суммы в $1^1/_2$—2 раза превышают собственный оборотный капитал. Положение чрезвычайно ненормальное. Каждая заминка ставит трест в затруднительное положение и грозит срывом его операций.

Плановое кредитование пока не установлено, что делает лихорадочной работу лесоэкспортных трестов. Стоимость кредита чрезвычайно высока, хотя в 1924 г. она снизилась с начальных 35 до 15—18% годовых. Необходимо отметить при этом, что шведы платят около 5%, а финны около 7% годовых за кредит, предоставляемый им их банками. Нормальным в нашей обстановке являлось бы установление 8% годовых. Заграничный кредит обходится от 10 до 14% и в исключительных случаях в 6%. Получение заграничного подтоварного кредита затруднено в связи с запрещением страховать грузы в заграничных обществах; лишь в последнее время облегчается получение страховых полисов заграничных страховых обществ.

Затруднения создаются и благодаря недостаточной поддержке лесоэкспортных трестов нашими банками в предоставлении ими гарантий при получении кредита заграницей. Устранение этих препятствий расширило бы возможность получения кредита заграницей, который является более дешевым, чем кредит, получаемый в наших банках.

Колоссальные размеры кредита, к которому необходимо прибегать нашим лесоэкспортным трестам, чрезвычайно удорожают единицу производства. Стоимость кредита на 1 стандарт пиленого леса составляет 6—10% от всей себестоимости товара.

Приходится для того, чтобы оздоровить работу лесоэкспортных трестов и ввести их в нормальные условия работы, поставить вопрос об увеличении собственных оборотных средств лесопромышленных трестов. Иначе результаты работы лесоэкспортных трестов, поскольку они выявлены в балансе, не дают правильной картины развития этой работы. Государство должно решиться на это, ибо непосредственным результатом подобного шага будет быстрое увеличение доходов казны от наших лесов.

Но приходится говорить не только об оборотных средствах, а также об увеличении основного капитала. Можно безошибочно заявить, что основной капитал Северолеса при его нынешнем состоянии не может дать больший производственный эффект, чем тот, который был в 1923—24 г. и намечен на 1924—25 г. Мы на Севере достигли тех пределов, дальше которых, при теперешнем основном капитале, двинуться нельзя. Только наши смешанные общества могут еще немного увеличить свою продукцию. Но это увеличение небольшое, на 10—15 тыс. стандартов. При таком положении поневоле приходится итти на развитие экспорта сырья и полуобработанных материалов. Это нецелесообразно и убыточно как для казны, так и для всего народного хозяйства. Заводы Северолеса нагружены до возможного предела. Необходимо поэтому поставить вопрос об увели-

чении основного капитала, чтобы этим дать возможность дальше увеличивать производство, эксплоатацию лесов и экспорт пиленого леса.

Далее необходимо поставить вопрос об организации предприятий химической переработки древесины, целлюлозных и бумажных фабрик, иначе коллоссальные массы древесины пропадают зря, сжигаются и выбрасываются.

В менее острой форме стоит вопрос о возобновлении и расширении основного капитала Северо-западной области, хотя и здесь ряд лесопильных предприятий требует основного переоборудования, технического усовершенствования и введения механизации в целях удешевления производства.

Но особенно серьезно стоит вопрос с основным капиталом для нашего запада, в первую очередь для Двинолеса, который по существу является поставщиком сырья для своего дочернего общества—Двинолес-лимитед, разрабатывающего сырье на арендуемых заводах в Риге, что совершенно нецелесообразно и неэкономно. Необходимо поставить вопрос о дальнейшем развитии строительства Двинолеса, чтобы он максимальную часть сырья мог перерабатывать на своих заводах и экспортировать обработанный, а не круглый лес.

Для Дальлеса вопрос об основном капитале стоит столь же остро, как и вопрос об оборотных средствах. Особое внимание правительства мы должны обратить в ближайшее время на проблему развития дальневосточной лесной промышленности. Если для этого нет своих средств, то необходимо ввиде компромисса привлечь иностранные,—японский и американский капиталы, к разработке дальневосточных лесов с тем, однако, чтобы в организуемых совместно с этим капиталом, смешанных обществах было обеспечено участие и общее руководство представителей нашего государственного капитала.

Таково же положение и в районе Кавказа. Прекрасные горные леса гибнут. Необходимы крупные капиталы, чтобы оживить горные лесные массивы, а для этого средств у нас нет. Привлечение заграничного капитала будет полезно и в данном случае, конечно, при условии обеспечения достаточно серьезного места для государственного капитала, считаясь и с запахом нефти на Кавказе и то особое место, которое вообще Кавказ занимает в международной политике.

Недостаточное внимание до сих пор финансовые органы СССР обращали на обеспечение капиталами нашей фанерной промышленности, сосредоточенной, как в Фанеротресте, так и в Лесбеле. Эти тресты обладают недостаточными, как оборотными, так и основными капиталами. Последние начинают все более и более выявляться. Только путем переоборудования фабрик, согласно последнему слову техники,

фанерная промышленность быстро продвинется вперед, станет рядом со своими конкурентами и опередит их, ибо в нашем распоряжении имеется прекрасная береза.

Лесное хозяйство СССР не единообразное хозяйство, а очень сложное, и каждая часть этого сложного хозяйства требует специального внимания. Иногда слишком поверхностно у нас относятся к этим вопросам, результатом чего является хищническое использование наших хвойных лесов и, особенно, наших лиственных пород, а среди них—твердых и особо ценных.

Как по отношению всей лесной промышленности, так, особенно, по отношению лесоэкспортной промышленности, вопрос о переоборудовании заводов мы должны поставить на первое место всех своих планов и видов на улучшение нашего дела. Завод должен стать в центре всего нашего внимания; мы обязаны разрешить проблему основного капитала лесной промышленности, его возобновления, восстановления и дальнейшего развития.

С порядка дня работ лесопромышленных трестов не должны сходить вопросы об улучшении организации дела, более целесообразном использовании людей, более правильном подборе сотрудников. Трудно нам бороться с нашими конкурентами, когда они в восьмичасовой рабочий день пропускают через одну раму до 300 бревен нашего обмера, а мы лишь 100 бревен, когда у них одна рама в восьмичасовой рабочий день дает 10 стандартов пиленого леса, а у нас лишь 5 стандартов, когда 1 рамосмена обслуживается у них 17—21 рабочим, а у нас 30—36 рабочими.

Увеличение производительности труда поставлено во главу угла нашей заводской деятельности. Мы все еще не достигаем довоенных норм, но понемногу приближаемся к ним. Необходимо не только догнать довоенные нормы, но и обогнать их, что возможно и что целый ряд опытов подтверждает.

Заработная плата рабочих реально уже приблизилась к довоенным нормам. Неограниченная сдельщина должна стать основной формой оплаты труда и основной силой, увеличивающей заинтересованность рабочих в увеличении производительности труда. Должны быть приняты согласованно с профсоюзом все меры к осуществлению неограниченной сдельщины. Теперь уже для всех понятно, что это совпадает, как и с интересами восстановления промышленности, так и с интересами непосредственно связанных с производством рабочих.

Труднее эти вопросы решать по отношению к лесорубам и сплавщикам. Лесорубы и сплавщики—полукрестьянский элемент. Это не лесорубы—пролетарии Канады, связанные только с этой работой; наши лесорубы в то же время

крестьяне, охотники, а иногда и рыболовы. Этим осложняется решение вопроса и об организации лесорубов, и о форме оплаты их труда и об установлении взаимоотношений с ними лесоэкспортных трестов. Но вопрос поставлен: как тресты, так и профсоюз заинтересованы в организации лесорубов, в большей их культурности и хозяйственной связи с лесной промышленностью. Перед нами реально ставится вопрос о деловой смычке между крестьянством и нашими заводскими рабочими в наших громадных лесных областях. Путем организации лесорубов мы сможем больше их заинтересовать как в увеличении производительности труда, так и в улучшении качества заготовляемого леса, одновременно связывая их в единый трудовой коллектив лесоэкспортных трестов.

В ближайшее время придется ставить вопрос и о некоторой механизации заготовки и особенно вывозки и техническом улучшении сплава, что связано с дополнительными расходами, но что в результате уменьшает себестоимость лесоматериалов.

Таким образом, средства нам нужны во что бы то ни стало. При наших финансовых рессурсах вопрос о привлечении кредита из-за границы и вообще капиталов из-за границы является одним из очень серьезных вопросов. До сих пор наши смешанные общества привлекли кредит свыше 500.000 фунтов. От организации смешанных обществ с привлечением иностранных капиталов нет основания отказываться. Опыт первых обществ показывает, что их роль, в смысле привлечения капитала и развития нашего экспорта, безусловно положительна.

Отягчает финансовое положение лесоэкспортной промышленности очень большой размер мертвых частей в оборотных ее средствах.

На 1 октября 1924 г. лесоэкспортные тресты СССР имели в своих оборотных средствах по данным актива следующие мертвые суммы:

Разных процентных бумаг свыше	1,0 мил. руб.
Сомнительных дебиторов	2,7 „ „
Материальных ценностей	13,4 „ „

В общем эта сумма равняется 56% всех оборотных средств.

Подобное положение надо признать ненормальным, особенно в части сумм, неполученных от дебиторов и тем более в отношении сумм, вложенных в материальные ценности. Наши лесоэкспортные тресты, особенно на севере, до последнего времени принуждены держать значительные массы хлебофуражных продуктов, обеспечивающие не только лесозаготовки, но отчасти и лесозаводы. Сейчас обстоятельства изменились: народное хозяйство перешло к денежной

форме, повсюду развиваются кооперация и другие органы, более или менее обеспечивающие население всем необходимым. Промышленные предприятия от этой заботы должны освобождаться, чего до сих пор лесоэкспортная промышленность еще сделать не могла, между тем Северолесу пора уже освободить себя от обязанностей Наркомпрода, даже в отношении лесорубов и сплавщиков. Эту обязанность должны принять на себя местные губернские органы и кооперация. Конечно, это дело не одного дня и не одного сезона, но задача должна быть определенно поставлена перед трестами и местными органами, чтобы ее решить согласованно и безболезненно для местного населения и для промышленности.

Благодаря этой мере освободятся крупные суммы, которые могут обеспечить расширение производства и частично освободить ее от чрезвычайной зависимости от кредита.

Ликвидация, так называемой, мертвой части оборотного капитала становится актуальной задачей лесоэкспортных трестов, что в срочном порядке следует провести с целью увеличения их оборотных средств.

Необходимо также изыскать и иные способы, чтобы собственными силами облегчить свое финансовое положение. Чрезвычайная длительность оборотов капиталов в лесной и особенно в лесоэкспортной промышленности заставляет искать хотя бы частичный выход и в этом направлении. При длительности оборота в 18—24 месяцев приходится держать колоссальные средства в сырье и особенно на севере в готовых материалах накапливающихся на биржах зимой к экспортному сезону, который длится не больше пяти месяцев: 7 месяцев приходится работать на склад.

Ускорить оборот можно было бы более ранними продажами, допуская оплату векселями и в случае необходимости, идя навстречу покупателю в смысле некоторой уступки в цене и облегчения других условий или предоставления более ходовых размеров. При учете покупательских векселей финансовое положение свое мы могли бы улучшить и ускорить также оборот нашего капитала.

С другой стороны, необходимо изыскать способы хотя бы частичной продажи лесоэкспортными трестами своих товаров на внутреннем рынке. Тресты западной и северо-западной областей в этом отношении находятся в более благоприятных условиях. Для них существует внутренний рынок, и продажами на нем они могут частично ускорить оборот своего капитала.

На севере проблема использования внутреннего рынка более тяжела в связи с отдаленностью северных лесопильных заводов от промышленных центров, потребляющих наш лес. Но Северолес должен все же более внимательно по-

дойти к изучению возможностей своих выступлений на внутреннем, в частности на московском рынке и на северных жел. дорогах, в чем последние весьма заинтересованы. Быстрота оборота капитала Северолеса, таким образом, также может быть частично увеличена. С другой стороны, мы могли бы увеличить процент выхода приемлемой для рынка продукции с 51% до 60%, а, может быть, и до 65%. Менее ценные материалы могли бы быть выброшены на внутренний рынок. Это, вдобавок к тому, что сказано, повело бы к уменьшению себестоимости единицы товара.

Многие основные тресты внутреннего рынка, обслуживающие ныне, в частности, московский рынок, боятся частичного поворота товаров Северолеса к югу. Мы уверены, что в ближайшие годы наше строительство увеличится и вместе с этим увеличится емкость внутреннего рынка на лесоматериалы и волжские лесопромышленные тресты в больших размерах, чем до сих пор могли бы продвинуть успешно свою продукцию в безлесные районы Украины, Туркестана и Кавказа, в чем заинтересовано все наше лесное хозяйство. Волжские леса и, особенно, леса средней центральной промышленной области чрезвычайно истощены. Мы должны принять меры к тому, чтобы больше, чем до сих пор, привлечь к удовлетворению внутренних нужд на лесоматериалы леса севера.

Увеличение быстроты оборота капиталов—это есть добавление средств для наших предприятий, что должен учесть каждый работник, изыскивая способы увеличения своего производства.

При теперешнем положении лесоэкспортной промышленности о быстром накоплении собственных средств из прибылей почти нельзя говорить, так как прибыли чрезвычайно мало. Но все же, учитывая именно недостаточность оборотных средств и основного капитала, мы должны во всех случаях настаивать на оставлении прибылей в распоряжении трестов для увеличения оборотных средств и в определенных случаях для возобновления основного капитала. Часть прибылей, которая идет на улучшение жилищных условий рабочих, особенно по северу, также должна быть увеличена, ибо жилищные условия рабочих невозможны и отрицательно влияют на работоспособность, понижая тем самым производительность труда.

В современной обстановке работы лесоэкспортных трестов, при наличии колоссальных ценностей, лежащих втуне, при необходимости, как можно скорее, превратить эти мертвые ценности наших лесов в живые капиталы, могущие быть употребленными государством для общего под‘ема народного хозяйства,—нельзя все надежды связывать с мерами по увеличению капиталов своими собственными средствами,

Основной капитал лесоэкспортной промышленности чрезвычайно отстал в техническом отношении и одряхлел. Амортизационные отчисления, которые имели место во время войны, расхищены и израсходованы бывшими владельцами не по прямому назначению.

С этим связана необходимость увеличения амортизационных отчислений, которые даже при этих условиях не могут дать в надлежаще быстрый срок необходимые суммы для восстановления основного капитала. Необходимо признать, что при недостаточных оборотных средствах фактически амортизационные суммы пущены в дело и, в случае новых построек предприятия, из'ять таковые из оборота почти немыслимо. Нужны для этого специальные суммы, если мы ставим перед собой задачу в ближайшие годы быстро расширить свой лесной экспорт, а эта задача именно стоит перед нами.

Если придется работать по восстановлению основного капитала лишь на основе амортизационных отчислений, то в момент извлечения этих средств из оборота, перед нами реально предстанет необходимость сократить производство. Это недопустимо.

На 1 октября 1923 г. по 4 лесоэкспортным трестам—Северолесу, Севзаплесу, Двинолесу и Фанеротресту—амортизационный фонд составлял 2.247.000 руб.

В 1923—24 г. предполагалось дополнительно отчислить 1.443.000 руб. Значит, к 1 октября 1924 г. предполагалось довести амортизационный фонд до размеров почти 3.700.000 р.

В 1923—24 г. из этого фонда уже истрачено 2.434.000 р. на капитальные работы, ремонт, частичное строительство и т. д. В 1924—25 г. предполагается отчислить на амортизацию 1.832.000 руб. Основной фонд означенных лесоэкспортных трестов на 1 октября 1923 г. составляет 25.500.000 рублей. Если учесть изменившийся индекс цен, то, согласовывая оценку с падением покупательной способности нашего червонца, безусловно придется по нынешним ценам ценность основного фонда номинально увеличить. По вычислениям тов. Ю. Маргулиса (Т. П. газета) в таком случае основной фонд лесной промышленности на 1 октября 1923 г. следовало бы определить в сумме 37.431.000 руб. Теперешние, хотя относительно и большие амортизационные отчисления все же при таком положении не могут ни в каком случае обеспечить своевременное накопление сумм, необходимых для воспроизводства основного капитала.

Используя до отказа ныне имеющиеся в распоряжении лесоэкспортных трестов основные капиталы, не тратя на их частичный ремонт лишней суммы, сосредотачивая средства, которые связаны с амортизацией, именно с целью строительства заводов и фабрик, согласно последнему слову техники, мы все же должны ставить перед Республикой

проблему увеличения как оборотного, так и основного капиталов нашей лесоэкспортной промышленности. При малейшей возможности государство должно отпустить эти средства. Нельзя допустить гибель колоссальных ценностей и нельзя допустить, чтобы наши конкуренты осели на захваченных ими во время империалистической и гражданской войны местах на международном лесном рынке.

Затруднительное финансовое положение лесоэкспортной промышленности усугубляется также направлением лесосечной политики Наркомзема, при которой лесотресты на недостаточно долгий срок для разворачивания своих программ обеспечиваются лесосеками. Пора, наконец, провести в жизнь принципиально всеми признанную необходимость обеспечения основных лесопромышленных трестов лесосеками на срок не менее 10—15 лет с тем, чтобы тресты могли планомерно технически подготовить эксплоатацию новых лесных массивов.

Но особенно необходимо отметить ненормальности и неправильности в установлении попенной платы [1]) и установлении сроков оплаты ее. 20% в себестоимости нашего товара составляет попенная. Мы не считаем возможным поставить вопрос об общем безусловном понижении ее, но мы считаем, что попенная, ее размеры определяются состоянием лесного рынка. Рыночные цены на лесной товар безусловно должны влиять и на размеры попенной платы, что у нас до сих пор не проводится и не кладется в основу установления размеров попенной.

Мы считаем, что размеры попенной платы и наддач должны быть пересматриваемы периодически и согласованы с изменением рыночных цен на древесину. Необходимо при этом считаться с ценами не только общими, но на отдельные сортаменты и род лесных товаров. Елка ценится ниже сосны, что должно получить выражение также и в размере попенной платы на елку. Должна быть проведена определенная дифференциация, учтены рыночные цены на балансы, пропсы, шпалы и т. д., и все это должно получить свое выражение в определении высоты попенной платы и наддач. Работа сложная, но необходимая и целесообразная, и, если она будет достаточно правильно решена,—она послужит безусловно стимулом к увеличению лесного экспорта, обеспечивая коммерческую выгодность вывоза

---

[1]) Очень показателен следующий факт, характеризующий недостаточную продуманность при установлении высоты попенной платы. В Абхазии (Кавказ) попенная плата на пальму (самшит) за один пуд 1 сорта установлена в размере 2 руб., 2 сорта—1 р 75 к., что доводит себестоимость одного пуда самшита фоб 1 сорт—3 р. 82 к. 2 сорт—3 р. 57 к., в то время, как цена одного пуда самшита во Франции равняется: 1 сорт—2 р. 60 к., 2 сорт—1 р. 75 к., а в Англии средняя цена—2 р. 83 к.

лесоматериалов и коммерческую выгоду использования всей древесины предоставляемых лесоэкспортным трестам лесосек.

Важную роль, особенно при отсутствии оборотных средств у лесоэкспортных трестов, играют сроки платежей попенной. Нельзя требовать оплату ее в то время, когда древесина еще находится в лесу или по пути к заводу или даже на заводе. Каждое из'ятие средств из распоряжения лесотрестов уменьшает размах их промышленной деятельности, заставляет их итти за средствами к банкам как к своим, так и заграничным, что увеличивает кредитные суммы и вместе с этим себестоимость товара и безусловно действует сдерживающим образом на разворачивание дел и, в конечном счете, отзывается на размере доходов казны от лесного хозяйства в направлении уменьшения их. Оплата попенной платы должна быть приурочена к срокам реализации товара. Это должно быть установлено, как незыблемое правило, безусловно совпадающее, как с интересами казны, так и лесоэкспортной промышленности.

В 1924 г. положение лесоэкспортной промышленности отягчалось специфическим явлением—падением фунта стерлингов по отношению к червонцам. Лесоэкспортные тресты теряли на этом чрезвычайно много, очень часто всю предполагавшуюся прибыль. Но совершенно правильно было указано председателем ВСНХ СССР, что это не является и не может являться признаком бездоходности или убыточности нашего экспорта, ибо, несмотря на разницу в номинальном денежном выражении выручаемых и израсходованных сумм, все же экспорт дает в распоряжение государства бо́льшие средства, которые безусловно по своей покупательной способности выше стоят, чем те, которые израсходованы на заготовку экспортного товара. На фунт стерлингов за границей мы безусловно можем купить больше, чем на 8 руб. 40 коп. или 9 руб. 10 коп. в СССР.

Дороговизна нашего производства и связанная с этим особенно в последние годы нерентабельность или даже убыточность нашего лесного экспорта в очень крупной части об'ясняется также общим вздорожанием жизни после войны, особенно в СССР. Если по индексу рыночных цен соответственно изменить расходы производства до войны, то мы получим себестоимость единицы нашего товара очень близкую к теперешней себестоимости, а стоимость целого ряда элементов, как раз касающихся производственного процесса, даже превышает соответствующие элементы теперешней себестоимости. Это не всегда учитывается, когда говорят о нынешней себестоимости и о довоенной, и когда сравнивают нормальные расходы с таковыми до войны, хотя об изменении индекса цен все знают, но не всегда это имеют в виду, когда говорят о балансах наших лесоэкспорт-

ных трестов и по формальным итогам их делают выводы о нерентабельности или убыточности нашего лесного экспорта. Если все сказанное выше принять во внимание, то безусловно придется признать, что наш лесной экспорт, с точки зрения интересов народного хозяйства, безусловно прибылен.

Однако, лесоэкспортные тресты удовлетворяться этими рассуждениями не могут, особенно те из них, которые, главным образом, и почти всю свою продукцию экспортируют заграницу. То, что наше народное хозяйство выигрывает в целом, не получает выражения в балансах отдельных лесоэкспортных трестов. Наоборот, в балансах номинально это отражается, как убыток, соответственно чему уменьшаются оборотные средства лесоэкспортных трестов. При подобном положении лесоэкспортные тресты могут очутиться в очень и очень затруднительном финансовом положении. Государство, учитывая выгоду от их деятельности для всего народного хозяйства в целом, должно так или иначе соответственно пополнить их оборотный капитал, чтобы плодотворная деятельность их не только не уменьшилась, но все более и более развивалась.

Лесной экспорт рентабелен, и развитие его открывает государству большие и определенные перспективы в смысле увеличения его финансовых рессурсов.

В интересах увеличения доходов казны мы должны стремиться к дальнейшему уменьшению себестоимости нашего товара. Она превышает довоенные размеры на 30—40%, а в иных случаях и на больший процент. Обусловливается это изношенностью нашего основного капитала, увеличением стоимости кредита и увеличением накладных расходов, связанных с социальным законодательством, со специальными отчислениями на страхование, культурные нужды и т. п.

До 40% в себестоимости товара занимают статьи, размер расходов по которым не зависит от самого треста, а устанавливается декретами или связан с финансовым положением треста. Большая часть этих отчислений попадает в кассу нашей казны, и измеряется десятками миллионов. Одной попенной платы наши лесоэкспортные тресты вносят казне в размере до 25,0 мил. руб., в том числе северные смешанные общества—около 2,5 мил. руб.

На социальное страхование рабочих до последнего времени лесоэкспортные тресты, как и вся лесная промышленность отчисляли 22% от зарплаты. Лишь ныне этот процент снижается для лесоэкспортной промышленности до 14%, но он должен быть снижен до 10%. Лесоэкспортные тресты должны самым тщательным образом изучить каждую статью своей калькуляции с целью снизить расходы во что бы то ни стало. Эти возможности мы имеем, необходимо лишь проявить настойчивость и упорство. При теперешней даже

технике оборудования, но при лучшем распределении своих сил, при более внимательном наблюдении за работой, при более тщательном подборе технического персонала, при более внимательном отношении к заготовке сырья и к распиловке, мы можем снизить себестоимость на 15 20%. Отдельные случаи, когда опытным путем проводится ряд мер по увеличению производительности труда, показывает, что это именно так.

Необходимо отказаться от какого-то „фаталистического“ отношения к делу, от постоянной ссылки на об‘ективные непреодолимые условия и обстановку, ибо очень многое зависит от личных качеств, от суб‘ективных моментов. Персональной настойчивостью и упорством можно добиться изменения самых, на первый взгляд, не поддающихся изменению об‘ективных условий. Это должны иметь в виду все работники, все рабочие и служащие наших лесоэкспортных трестов. При их упорстве и настойчивости и при определенной помощи со стороны государства мы сможем снова двинуть лесоэкспортную промышленность в сторону дальнейшего ее расширения.

10 Фрахтовый вопрос в нашем лесном экспорте.

Наш отечественный тоннаж, особенно пригодный для лесного экспорта, чрезвычайно недостаточен. Лесоэкспортные тресты делают все возможное, чтобы в максимальной степени использовать этот тоннаж. Эта возможность имеется, особенно у Ленинградского порта. Беломорские порты нуждаются в небольших пароходах, каковых у нас почти нет.

Мы зависим от норвежского тоннажа, который по своим размерам подходит для северных морей, особенно потому, что капитаны норвежских пароходов прекрасно знают эти моря.

В целях облегчения положения с тоннажем, Аркосом и Северолесом, по директиве НКВТ, организовано пароходное общество—„Руснорзе“, задачей которого является создание собственного тоннажа и облегчение дела фрахтования. С этой целью этим смешанным обществом приобретено в 1923/24 г. 4 парохода, вместимостью около 800 стандартов каждый, при средней стоимости 750—900 тыс. норвежских крон. Пароходы эти находились уже в плавании в течение 1923/24 операционного года. В январе 1925 г. спущено на воду еще два парохода, а в ближайшее время общество предполагает приобрести еще 6 пароходов с общей вместимостью 4.800 стандартов или 14.400 тонн. Таким образом, по осуществлении всех намеченных на ближайшее время предположений, общество будет располагать 12 пароходами, с общей вместимостью 28.876 тонн или 9.600 стандартов.

Благодаря наличию собственного тоннажа, вопросы фрахта не будут так остро стоять для нашей лесоэкспортной про-

мышленности, как они стояли до сих пор. Кроме того, это не может не отозваться благоприятно на ценах, которые приходится платить советским лесоэкспортерам за фрахтуемые ими пароходы. Условия фрахтования были до последнего времени очень тяжелыми, ибо монопольное положение Норвегии в этом отношении безусловно поднимало цены на фрахт. Только после ряда совместных совещаний с представителями „Руссиорзе" удалось упорядочить это дело.

Благодаря этому, в навигацию 1924 г. удалось снизить цены на фрахт против цен 1923 г. За май—октябрь 1924 г. было зафрахтовано 272 парохода для экспорта свыше 200 тыс. стандартов по цене за стандарт в среднем 55 шиллингов $10^1/_2$ пенсов. Средняя фрахтовая ставка на стандарт в 1923 г. равнялась 58 шиллингам 11 пенсам, при чем в 1923 г. по пиленому лесу было зафрахтовано 188 пароходов, общей вместимостью 142 тыс. стандартов. Это касается пиленого леса. Понижение цен на фрахт для прочего товара против фрахтовых цен на этот товар в 1923 г. (пропсы, балансы, шпалы, круглый лес) также имело место в 1924 г. На понижение стоимости фрахта влияло также и понижение цен на уголь.

Известную роль в этом деле сыграло заключение СССР торгового договора с Данией и Швецией, что дало возможность тоннажу этих государств принять участие в наших лесоперевозках. В 1923 г. мы не имели в портах Белого моря ни одного шведского или датского парохода, тогда как в 1924 г. шведский и датский тоннаж составлял 11,3% от всего зафрахтованного Русснорзе тоннажа (340 пароходов).

Количество зафрахтованных норвежских пароходов в 1924 г., в сравнении с 1923 г., понизилось на 15% и равнялось 66,6% вместо 81,7%. Безусловно мы могли бы понизить еще больше роль норвежского тоннажа, если бы конфликт с Германией не выбил из строя германский тоннаж в мае—июне—июле 1924 г.

Балтийский фрахтовый рынок в 1924 г. переживал некоторое затишье, и поэтому часть свободного тоннажа искала работу в северных морях, что также оставляло влияние в направлении понижения цен.

Спор между грузовладельцами и судовладельцами продолжался довольно долго—с января по май 1924 г. и был очень упорным, но единый фронт грузовладельцев и выдержка их дала возможность использовать благоприятные условия фрахтового рынка в смысле понижения цен.

Интересным представляется сравнение беломорских фрахтов со шведскими и финляндскими в довоенное время и в 1924 г. Как общее правило чем ниже разница между беломорскими фрахтами и фрахтами шведскими и финляндскими, тем благоприятнее складывается коньюнктура в пользу беломорских фрахтов и наоборот.

Знатоки дела (члены правления Русснорзе т. Коган-Шабшай и т. Нагловский) установили следующее соотношение между ценами фрахта на беломорский и балтийский пиленый лес, направляемый в Англию (выражено в шиллингах и пенсах):

	Средние валовые фрахты из портов		Соотношение	Средние реальные фрахты из портов		Соотношение
	Беломорских	Финских и шведских		Беломорских	Финских и шведских	
1900—1913 г.	53/2	31/—	1,7	41/8	20/—	2,1
1913 г.	44/6	26/—	1,7	—	—	—
1924 г.	65/8	49/—	1,3	44/8	29/—	1,5

Из этой таблицы видно, что в то время, как до войны беломорские валовые фрахты на пиленый лес до Англии были в 1913 г. на 70%, а реальные на 110% выше шведских и финляндских,—в 1924 г. валовые Беломорские фрахты были всего на 30%, (точнее на 34%) а реальные на 50% (точнее на 54%) выше шведских и финляндских. Но исчисления показывают и другое: что соотношение реальных фрахтов изменилось в пользу беломорских рейсов сильнее, чем соотношение валовых фрахтов.

Изменение коньюнктуры в пользу беломорских фрахтов произошло за счет сравнительного понижения на беломорских рейсах той части фрахта, которая идет в пользу пароходовладельца. И действительно, соотношение остальных частей фрахта - стоимости погрузки, разгрузки и портовых сборов,—осталось то же, что и до войны: тогда оно равнялось 11/6 : 11/— = 1,05 и теперь оно равняется 21/— : 20/— = 1,05.

Если сравнить увеличение фрахтов отдельно для Белого и Балтийского морей, то окажется, что с 1900—1913 гг. по 1924 г. Беломорский валовой фрахт возрос с 44/6 до 65/8, т.-е. на 48%, а шведский и финский с 26/— до 49/—, т.-е. на 90%. Что касается реальных фрахтов, то Беломорский фрахт с 1913 г. по 1924 г. возрос с 41/8 до 44/8, т.-е. на 7,2%, а шведский и финский с 20/—до 29/—, т.-е. на 45%. Столь благоприятное изменение коньюнктуры в пользу Беломорского лесоэкспорта об'ясняется, конечно, во-первых, монополией советской внешней торговли, а, во-вторых, сосредоточением лесных фрахтований из Белого моря в одной организации, работающей под непосредственным контролем „Северолеса".

Дальнейшее снижение фрахтов, находится в прямой зависимости от упорядочения, вообще, хозяйства в портах, а в частности Белого моря, для чего необходимо принять следующие меры:

1) произвести дноуглубительные работы в фарватерах архангельского порта, доведя глубину до намеченных Цу-

мором 24—26 футов, что избавило бы во многих случаях от необходимости пользоваться мелким тоннажем и переплачивать вследствие этого на фрахтах, а также сократило бы до минимума необходимость прибегать при погрузке леса на некоторых заводах к помощи лихтеров;

2) увеличить, насколько это окажется возможным, существующие ныне нормы погрузки, гарантируемые судовладельцу по чартеру, что принципиально уже признано возможным фрахтовым бюро при Северо-Беломорском управлении НКВТ.

11. Ближайшие перспективы нашего лесного экспорта.

Для пессимизма в отношении перспектив нет оснований, но обстановка чрезвычайно сложна и чревата дальнейшими осложнениями. Борьба на лесном рынке предстоит тяжелая, особенно для нашего леса, ибо нам приходится не столько занимать еще никем не занятые места, никем не захваченные коммерческие связи и удовлетворять еще неудовлетворенные нужды в лесоматериалах, сколько выбивать конкурентов с занятых ими позиций во время нашего отсутствия на рынке. Руководителей нашего лесного экспорта это особенно заставляет быть внимательными к рынку, его потребностям и изменениям на нем, а также к намерениям своих конкурентов.

Англия—пока единственная страна, где наш лесной экспорт уже достаточно закрепился и завоевал авторитет, но именно потому, что в связи с политической обстановкой мы, главным образом, осели на английском рынке, мы должны, несмотря на предстоящие трудности, в ближайшее время освободиться от исключительной его роли в нашем экспорте и развить свою деятельность в других лесоимпортирующих странах. Есть основание полагать, что все же емкость английского рынка в ближайшее время увеличится в связи с домостроительной программой, которая была намечена на 15 лет и включала свыше 2 миллионов домов, что потребовало бы дополнительно к нынешнему ввозу до 500 тыс. стандартов ежегодно. Но последнее заявление консервативного правительства вносит известную поправку в намеченную бывшим рабочим правительством программу. Вряд ли будет проведена, так называемая, большая программа домостроительства и, с другой стороны, вряд ли нам удастся так хорошо использовать это строительство, как это рисовалось в начале 1924 г. Приходится внимательно следить за осуществлением этой программы и изменять свою спецификацию в сторону увеличения в ней узких размеров.

Потребление леса после 1921 г., когда импорт его в Англии составлял лишь 38% от импорта 1913 г., постепенно и неуклонно увеличивается. В 1924 г. он достиг уже 90% дово-

енных размеров и есть основания полагать, что он не уменьшится, а возрастет.

В Германию в 1922—23 г. мы вывезли около 1 миллиона куб. фут. древесины, приблизительно столько же и в 1923—24 г. Главным образом, мы вывозили туда кругляк, хотя особенно в конце 1924 г. усилилась продажа на Германию также и пиленого леса, не только ленинградского, но и беломорского.

Собственными лесами Германия ни в коем случае не сможет удовлетвориться. Ее ввоз уже до войны неуклонно возрастал: в 1880 г. Германия ввезла 69 мил. куб. фут. кругляка, а в 1913 г.—191; пиленого материала в 1880 г. Германия ввезла 52 мил. куб. фут., а в 1913 г.—183, а всего с прочими видами лесного товара в 1880 г.—121 мил. куб. фут., а в 1913 г., учитывая вывоз круглого леса,—584мил. куб. фут.

Из этого количества в 1913 г. Россия ввезла по стоимости $37^1/_2$% от всего немецкого импорта, т.-е. больше чем какая бы то ни было другая страна. За Россией идет Австро-Венгрия, которая в 1913 г. в Германию ввезла 21% по стоимости от всего импорта 1913 г.

Ныне наша доля в лесном импорте Германии ничтожна, но она увеличивается. Увеличивается также потребление Германией леса. В 1921 г. лесной импорт Германии составлял лишь 8% от импорта 1913 г. В 1922 г. он достигает 19%, а в 1923 г.—75% по весу. А по стоимости лесоимпорт Германии в 1923 г. составлял 141% от стоимости лесоимпорта 1913 г.

Нет основания полагать, что импорт Германии сократится или даже остановится на достигнутых пределах. Ликвидация рурского конфликта, стабилизация марки и общее улучшение экономического положения Германии дает основание полагать, в особенности в связи с произведенными закупками леса в конце 1924 г., что импорт безусловно увеличится. Некоторые опасения возникают в связи с решением Антанты не эвакуировать Кельнскую зону.

Франция лишь с 1924 г. открывает свой рынок для советского леса, хотя частично мы направляли туда разного рода лесные товары уже с 1922 г. Франция до войны ввозила немного лесоматериалов, довольствуясь, главным образом, своими собственными лесами. Ее довоенный ввоз достигает 118 мил. куб. фут. разных лесоматериалов в то время, как она вывозила свыше 70 мил. куб. фут. Пиленые материалы в общем составе ввоза преобладали, достигая $^2/_3$ всего количества. Вывозила Франция, главным образом, рудничный лес.

Россия в 1911 г. ввезла во Францию 588 тыс. тонн пиленых материалов, в 1912 г.—577 тыс. тонн, в 1913 г.—658 тыс. тонн, что составляет 50% всего ввоза Франции. По ввозу

дубовой клепки Россия занимала второе место после Соединенных Штатов Северной Америки.

После войны Франция усиленно восстанавливает ввоз, особенно строительных лесоматериалов мягких пород. В 1918 г. было ввезено 300 тыс. тонн, в 1919 г.—720 тыс., в 1920 г.—1.112 тыс., в 1921 г.—1.113 тыс., в 1922—1.623 тыс. в 1923 г.—1.566 тыс. тонн, что составляет около 94 мил. куб. фут. пиленых материалов. Это превышает ввоз пиленых материалов в довоенное время, но в этом импорте СССР до сих пор почти не участвовала.

Главное место в ввозе лесоматериалов во Францию занимает Швеция—23,0% всех строительных материалов, Финляндия — 20,5%, Германия — 8,5%, Чехо-Словакия — 8,7%, Польша и другие страны—37,5%.

Советский лес не допускался во Францию и облагался четырех-кратной пошлиной. С очень большими затруднениями через посредство английских фирм приходилось продавать наши товары во Францию. Бывшие владельцы все время тормозили установление коммерческих связей, предъявляя иски и накладывая аресты на ввозимый лес. Надо полагать, что после признания Францией де-юре СССР это положение изменится к лучшему, наши связи на французском рынке расширятся, и мы получим новые дополнительные возможности для развития своего лесного экспорта.

По тем данным, которые имеются в нашем распоряжении, французский рынок нашим лесом очень доволен.

Это же относится и к бельгийскому рынку, куда мы также пока не имеем доступа и проникаем только случайными партиями.

Голландия, несмотря на то, что она не имеет с СССР юридически оформленных отношений, все же уже с 1922 г. имеет с нами оживленные торговые отношения, и наш экспорт в Голландию все более увеличивается.

Испанский рынок для нас совершенно закрыт. В будущем он безусловно сможет поглотить часть нашего лесного товара.

Особое внимание придется обратить на дальне-восточный и ближне-восточный рынки. Наши связи на них закрепляются и расширяются.

Роль Северо-Американских Соединенных Штатов на дальне-восточном рынке безусловно в ближайшее время уменьшится. Сами Соединенные Штаты ввозят лес из Канады, а канадский лес с нашим дальне-восточным лесом не может конкурировать по качеству.

Рынок Японии, а в дальнейшем австралийский рынок и рынок Африки (восточной и южной) безусловно станут рынками сбыта для нашего дальне-восточного леса.

Все говорит за то, что нет никакой опасности в деле размещения возросшей продукции нашей лесоэкспортной

промышленности. Это мы учитываем при установлении наших программ.

Основные лесоэкспортные тресты: Северолес, Севзаплес, Двинолес и Фанеротрест в 1923—24 г. выработали почти 48,0 мил. куб. фут. экспортного пиленого товара. В 1924—25 г. мы полагаем дать не меньше 50,5 мил. куб. фут. Это сравнительно очень ничтожное увеличение и намеченную программу необходимо пересмотреть в сторону ее увеличения. Обзор емкости рынков отдельных стран даст основания для этого.

12. Основные меры по ускорению восстановления и развития нашего лесного экспорта.

Развитие нашего лесного экспорта далеко еще не достигает тех размеров, какие возможны при наличии наших громадных лесных массивов, которые используются в основных районах в размере не больше 20% годового прироста.

В интересах ускорения восстановления и расширения нашего лесного экспорта упорную работу приходится продолжать, особенно на нашем европейском севере и Дальнем Востоке. На эти районы необходимо обратить особое внимание. Программы соответствующих лесоэкспортных трестов должны быть финансами обеспечены вполне и все время в возрастающих размерах.

Техническое оборудование заводов нашей лесоэкспортной промышленности отстало, отстала и организация производства. Оборотный капитал недостаточен, а кредит предоставляется лесоэкспортной промышленности не в плановом порядке. Развитие нашего экспорта задерживается кроме того условиями отпуска леса, оплата леса также не урегулирована и не согласована с интересами быстрого развития лесного экспорта; при установлении целого ряда обложений лесоэкспортной промышленности не учтены изменения в ценах на лесоэкспортные товары.

Далее, сами лесоэкспортные тресты обязаны всеми мерами понизить себестоимость товара, снизив расходы по всем производственным и административно-организационным статьям калькуляции.

Всеми мерами необходимо извлечь из торгового оборота, как можно больше средств для удовлетворения расширяющихся нужд производства. Снабженческие операции должны быть сокращены до минимума и приняты меры к полному отказу от них для того, чтобы освобождающиеся суммы также бросить на расширение производства.

Завод должен быть изучен самым доскональным образом, наличное оборудование использовано в 100%. Лучшие технические силы должны быть переброшены к производству, чтобы непосредственно следить за использованием технического оборудования. Экономия должна быть проведена сверху

донизу жестко и по всей линии. Рабочий день должен быть уплотнен и использован до последней минуты. Восьмичасовой рабочий день должен быть безусловно восьмичасовой беспрерывной работой и ни одно движение не производственного характера не должно быть допущено.

Необходимо подработать проекты организации дополнительных отраслей промышленности с целью использовать в полном об'еме всю древесину.

В ближайшие три—пять лет необходимо закончить постройку первых целлюлозных и бумажных фабрик. Каждый трест должен иметь развернутую программу на ближайшие три—пять лет, конкретно и точно проработанные во всех частях.

Лесосечная политика и политика установления попенной и наддач должны быть пересмотрены в сторону согласования именно с развертыванием лесоэкспортной промышленности. Должны быть учтены изменившиеся условия рубки, транспорта и производства. Лесосеки должны быть закреплены долгосрочными договорами за основными лесоэкспортными трестами, и не только в размерах удовлетворяющих нужды текущих лет, но и для удовлетворения перспективных производственных планов с тем, чтобы лесоэкспортные тресты постепенно могли бы технически подготовить эксплоатацию новых массивов, проведение путей сообщения, исправление речек, облегчение сплава, а также проведение мер по колонизации населения, особенно на севере, где развернутые программы лесной промышленности могут упереться в недостаток рабочих сил.

Необходимо пересмотреть водные и железнодорожные тарифы с тем, чтобы, увеличив радиус движения лесоэкспортного товара, можно было привлечь к участию в лесном экспорте по возможности и отдаленные лесорайоны. С этой целью необходимо пересмотреть также и вывозные пошлины с тем, чтобы, с одной стороны поощрять переработку сырья, а с другой, увеличить вывоз, особенно из северных районов тех материалов, которые, при наличии высокой вывозной пошлины, экспортировать в достаточной мере нельзя.

При разработке торговых договоров с другими государствами всемерно приходится учитывать необходимость облегчения ввоза в эти государства наших лесоматериалов, особенно обработанных и полуобработанных. Необходимо также учесть то обстоятельство, что во многие страны наш лес не может проникнуть в связи с установлением многократной ввозной пошлины именно на советский лес. Облегчить наш лесной экспорт в эти страны можно рядом мер по компенсации лесоэкспортных трестов в связи с дополнительными расходами.

Завоевания ближне-восточного и дальне-восточного рынков являются для нас особенно важным. В интересах такого завоевания в целом ряде случаев необходимо итти на понижение попенной платы и железнодорожных тарифов в исключительных размерах.

Привлечение заграничного кредита и капиталов должно быть облегчено всемерно. В интерасах установления более непосредственной связи наших лесоэкспортных трестов с импортирующими лес фирмами и заинтересованными в лесном импорте финансовыми кругами должно быть оформлено юридическое положение лесоэкспортных трестов заграницей.

Единый фронт нашего лесного экспорта под руководством НКВТ и ВСНХ СССР, в лице Центрального Лесоэкспортного Бюро, должен быть поддержан и в дальнейшем еще более усиленно, именно в связи с намеченным расширением нашего лесного экспорта, что может обострить конкуренцию между нами и лесоэкспортерами других стран и вызвать выступление против нас групп лесоимпортеров.

Временно необходимо допустить, ввиду отсутствия возможности все имеющееся сырье распилить на заводах, усиленный вывоз сырья и теса.

Организованно необходимо выступить с предложением наших ценных пород и ценных материалов, в первую очередь нашей фанеры и дуба, в частности французской клепки.

Всеми мерами необходимо увеличить в составе нашего лесного экспорта долю деревообделочных изделий.

Внимательно приходится следить за рынком, но во главу угла всегда, постоянно и всемерно ставить завод и лесозаготовительный район.

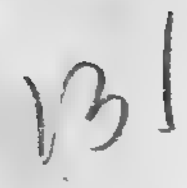
Здесь решение всех задач, связанных как с рынком, так и с финансами.

Таковы в основных чертах те меры, которые необходимо срочно провести в интересах увеличения нашего лесного экспорта и нашего закрепления на лесном рынке.

Эти интересы тесно связаны с интересами увеличения хозяйственной мощи нашего СССР и его ролью в мировом хозяйстве. Открывающиеся перед нами перспективы должны воодушевлять и толкать к усиленной работе все лесоэкспортные тресты, всех работников нашей лесоэкспортной промышленности.

ОГЛАВЛЕНИЕ.

Cd.


131